COAY Books

目录
Content

- 第1节：小说主要人物介绍
- 第2节：荆棘舞(1)
- 第3节：荆棘舞(2)
- 第4节：荆棘舞(3)
- 第5节：荆棘舞(4)
- 第6节：荆棘舞(5)
- 第7节：荆棘舞(6)
- 第8节：荆棘舞(7)
- 第9节：荆棘舞(8)
- 第10节：荆棘舞(9)
- 第11节：荆棘舞(10)
- 第12节：荆棘舞(11)
- 第13节：荆棘舞(12)
- 第14节：荆棘舞(13)
- 第15节：荆棘舞(14)
- 第16节：荆棘舞(15)
- 第17节：荆棘舞(16)
- 第18节：荆棘舞(17)
- 第19节：荆棘舞(18)
- 第20节：荆棘舞(19)
- 第21节：荆棘舞(20)
- 第22节：荆棘舞(21)
- 第23节：荆棘舞(22)
- 第24节：荆棘舞(23)
- 第25节：荆棘舞(24)
- 第26节：荆棘舞(25)
- 第27节：荆棘舞(26)
- 第28节：荆棘舞(27)
- 第29节：荆棘舞(28)
- 第30节：荆棘舞(29)

- 第31节：荆棘舞(30)
- 第32节：荆棘舞(31)
- 第33节：荆棘舞(32)
- 第34节：荆棘舞(33)
- 第35节：荆棘舞(34)
- 第36节：荆棘舞(35)
- 第37节：荆棘舞(36)
- 第38节：荆棘舞(37)
- 第39节：荆棘舞(38)
- 第40节：荆棘舞(39)
- 第41节：荆棘舞(40)
- 第42节：荆棘舞(41)
- 第43节：荆棘舞(42)
- 第44节：荆棘舞(43)
- 第45节：荆棘舞(44)
- 第46节：荆棘舞(45)
- 第47节：荆棘舞(46)
- 第48节：荆棘舞(47)
- 第49节：荆棘舞(48)
- 第50节：荆棘舞(49)
- 第51节：荆棘舞(50)
- 第52节：荆棘舞(51)
- 第53节：荆棘舞(52)
- 第54节：荆棘舞(53)
- 第55节：荆棘舞(54)
- 第56节：荆棘舞(55)
- 第57节：荆棘舞(56)
- 第58节：荆棘舞(57)
- 第59节：荆棘舞(58)
- 第60节：荆棘舞(59)
- 第61节：荆棘舞(60)
- 第62节：荆棘舞(61)
- 第63节：荆棘舞(62)
- 第64节：荆棘舞(63)
- 第65节：荆棘舞(64)
- 第66节：荆棘舞(65)

- 第67节：荆棘舞(66)
- 第68节：荆棘舞(67)
- 第69节：荆棘舞(68)
- 第70节：荆棘舞(69)

第1节：小说主要人物介绍

小说主要人物介绍

叶小荼 英国UP公司销售代表

江 尚 英国UP公司营销中心总监

麦克道尔 英国UP公司中国区总经理

史迪文 英国UP公司华东区大区经理兼上海城市经理

孙凯平 英国UP公司华南区大区经理兼广州城市经理

沈若琳 英国UP公司行政人事部经理

张 墨 英国UP公司行政人事部经理助理

朱丽叶 英国UP公司销售代表

钟未然 叶小荼同学，上海宝泽猎头公司总经理

章南飞 叶小荼前男友，广州公务员

施莉莉 叶小荼好友，上海某台资公司白领

罗鸿发 施莉莉未婚夫，上海某外贸公司老板

袁蓓儿 江尚前女友，艺校学生

第2节：荆棘舞(1)

Chapter 1

喧嚣的圣诞节过后，上海迎来了第一场雪。

在一片银装素裹的世界里，所有的躁动都开始安静下来，整座城市变得静谧而安祥，宛如在母亲怀中恬静沉睡的婴儿。许多生活在这里的南方人已多年未见这样漫无边际的雪。大雪无休无止地持续下了整整半个月，在耀眼的洁白映衬之下，天空显出一片灰蒙蒙的颜色，据美国最权威的气象学家们宣称，这场雪并不是全球变暖的反方佐证，而是气候现象逐渐恶化的征兆。意外的雨雪天气迫使全国各地的空港陆续关闭，交通开始成为一桩难题，冬天凝固的冻土阻止了上海滩的商务精英们匆匆出行的脚步，萧索的外滩因此变得拥挤起来。

对于许多写字楼中的白领们而言，这个冬天显得特别寒冷。

临近年末，一场前所未有的世界性金融风暴正从西方诸国漫卷而来，不断地向亚洲、向中国、由沿海城市向内陆城市逐步逼近，以某些全球知名企业为首的上海各大公司，陆陆续续传出了大批量裁员或大幅度降薪的消息，每一位接到HR部门谈话通知的公司职员，都能够准确地预感到自己即将到来的命运，而其他侥幸没有被裁的人，也或多或少地嗅到了危机来临的气息。

在这种境况之下，恶劣的天气已不是最令人沮丧的事情了，如何在危机下维持职业生存已经成了白领们新一年的首要任务。各大高校毕业生一茬接一茬地冒出来，面对着不断增大的就业和生存压力，许多人脑海中酝酿的"跳槽计划"渐趋遥远直至湮灭。不久之前，一位著名HR职业经理人公开地劝诫大家说，未来一年内关键在一个"稳"字，无论投资、跳槽等等，皆不可轻举妄动，务必以最低调的姿态渡过这一段前所未见的寒冬，"不走"才是上上之策。

"蓝色月光"咖啡厅地处在浦东一条僻静的非主干道上，附近就是赫赫有名的高级写字楼"金盛大厦"。

一个身材高挑纤瘦的女孩匆匆走出大楼，她的脚上穿着一双平跟软底鞋，步履虽然快却并不稳，左足的关节有些僵硬，似乎是扭伤了脚。一阵冷风袭来的时候，她不由自主地裹紧了身上的粉红色羊绒大衣，加快了脚步穿过街道。

她走到"蓝色月光"门前，熟稔地推开大门，找了一个靠窗的位置坐下。

男服务生轻轻走到她面前，送上一杯温热的柠檬水，礼貌地打着招呼问："叶小姐来了，您今天喝咖啡还是朱古力奶茶呢？"

叶小荼取下围巾放在沙发扶手上，换了一个舒服的姿势依偎在沙发的一角，说："给我一杯热朱古力奶茶。"

男服务生微笑着点了点头："马上来，请您稍等。"

"蓝色月光"的女领班轻轻走过来站在她对面，她用一双深邃的秀眸注视着她，化着精致妆容的脸上带着惯有的热情笑容："朱古力奶茶的热量很高的哦，很多客人都很忌讳点这个，也只有叶小姐这样的好身材才敢一直喝它。好久没看见您过来，最近出差了吗？"通常，她对于比较熟悉的客人会用一些适当的调侃和寒暄，这么做并不一定就是唐突，反而容易拉近双方的距离。

叶小荼倚靠着大沙发，她抬起头用一双清澈的眼睛注视着女领班，回答说："不是出差，是因为我的脚受伤了，在家休息了一段时间。"她的声音很婉转动听，但并非毫无筋骨的柔软，而是恰到好处地带着一丝坚韧。

女领班低头看了看她的脚踝，发现她脚上穿的确实不是职业装的金牌配搭高跟鞋，立刻换上一副遗憾加惊讶的表情说："那么现在您的脚怎么样呢？康复了吗？"

叶小荼摇了摇头，将冰凉的双手贴近温暖的水杯，轻描淡写地笑了笑："已经没什么大问题了。"

男服务生很快将奶茶送过来，空气中顿时弥漫开一阵淡淡的朱古力香气，女领班很识趣地走开，向叶小荼微笑着致意说："马上就到新

年了，新年新气象，叶小姐今年一定会有好运气的！"

叶小荼竖直了脊背，喝了一口温热的奶茶，她以一只手托着腮帮，转过头透过店堂的大玻璃窗向外看，天上依然飘扬着鹅毛般的大雪，中国俗谚常常说"瑞雪兆丰年"，新年即将到来，不知道今年会不会像女领班所祝福的那样，有好运气在等待着她?

叶小荼大学毕业后来到上海，至今已经整整三年。

她出生在T市，T大法律系叶教授有一对双胞胎女儿，叶小荼是其中一个。叶教授喜好昆曲，对《牡丹亭》杜丽娘"游园"一出情有独钟，叶教授夫人生女儿的季节正当荼蘼花开的时候，叶教授仰慕"那荼蘼外烟丝醉软"的春天风情，索性给两个女儿分别取名"荼、蘼"。

从上小学的时候开始，叶小荼就常常因为父亲所取的这个名字而苦恼不已，总有眼神不好的新老师对着作业本上的名字亲切地喊"叶小荼同学"，虽然当众指正老师的错误不是一个听话的好学生该做的事情，然而兹事体大，每当这时候，叶小荼不得不鼓起勇气站起来更正说："对不起，老师，那个字不是荼叶的荼，我叫叶小荼。"喊错名字的老师往往会"哦"一声。不料，在她三年级的时候遇到一个不但眼花而且还略有耳重的老师，听见她的解释后，误会不但没解除，还笑眯眯地说："叶小兔，原来是小兔同学啊！"

第3节：荆棘舞(2)

叶小荼后来回忆，也许这就是她绰号"小兔"的起源，天长日久被人叫来叫去，叶小荼虽然不乐意，但是也忍了。

因为名字太生僻，她妹妹叶小蘼的情况也好不到哪里去，自从不知哪年哪月何方神圣发明了"小蜜"这个词儿以后，叶小蘼的同学就故意叫她"小蜜、小蜜"，气得叶小蘼直跺脚，回家对教授夫人大发脾气说："妈，您看咱爸取名这水准！姐姐被人叫小兔，现在倒好，还小蜜呢！这都什么乱七八糟的！"

教授夫人曾经也是一个超级文艺女青年，赶紧解释说："哎呀，取这名字可别怪你爸爸，荼蘼花是很美的花朵呀，开得灿烂又纯洁如雪，《红楼梦》里群芳谱都有提到荼蘼花，别人不懂，你们可以解释给他们听嘛……"

当时十七岁的叶小蘼哼了一声，据理力争说："我也看过《红楼梦》，"开到荼蘼花事了"，荼蘼可不是什么好花，它一开花就代表春天要结束了！再说，靡靡之音、萎靡不振，也不是什么好词，因此我强烈要求爸爸给我改名字！"

要求归要求，叶氏姐妹的反对在叶教授那里被宣告无效。叶教授有一句口头禅是："我家绝对民主，我允许你们提出意见，但是我不一定同意你们所说的内容。"

高考那一年，叶氏姐妹同时考上了T大。大学二年级的时候，叶小荼和叶小蘼这对姐妹花分别都交往了一个男朋友。叶教授闻讯，心情自然大为不舒服，但是又无计可施，只能听之任之。好在两姐妹虽然都在校园里谈恋爱，学习成绩倒也不含糊，每学期铁定都能拿到二等以上的奖学金。叶小蘼大四时，还与男友双双争取到了院里的留学指标，即将一起前往德国攻读研究生学位，这一个女儿不需要父母操心，叶教授于是将全部精力都放在另一个女儿身上。从为叶小荼选择

工作单位开始，他不遗余力、不厌其烦地托熟人、找关系，立志要给叶小荼在本市安排一个好工作。

叶小荼学的是管理专业，她的学习成绩很好，T大又是省内最有名气的重点大学，长袖善舞的叶教授几乎没费什么劲就给她找到了一个某垄断行业的行政内勤职位，只等叶小荼毕业派遣入职。按照叶教授的设想，只要叶小荼听从安排，老老实实、规规矩矩地留在父母身边，她的人生应该是一帆风顺的。

大四上学期寒假时，学校所有的课程基本都宣告结束，恰逢上海一家美资公司来到学校招聘，叶小荼尝试着投递简历，居然被录取了。随后，她明确告诉叶教授，她不希望留在T市，她要去上海那家美资公司。

叶小荼的决定当然出乎叶教授的意料之外，他起初以为叶小荼是想和男朋友在一起才选择离开T市，但是据叶夫人煞费苦心地从叶小蘼口中打探到的情况是，那个姓章的男孩一直致力于考公务员，他好不容易才获得了一份广东某省直机关的入职通知书，早已决定回老家广州去工作，目标并不是上海。

第4节：荆棘舞(3)

叶教授开始有点犯糊涂了，他无论如何都想不通，既然不是为了爱情，这个向来乖巧听话的女儿，为什么会放弃眼前的大好机会，选择到一个人生地不熟的城市里的一个竞争激烈的外资企业去？且不说她的选择是否有道理，只要想想她将来的职业发展、所要面对的竞争对手和高压力的工作环境，就足够让他寝食不安。这简直就是将一只不谙世事的小兔子丢到猛兽出没的大森林里去，后果一定不堪设想。

叶夫人见叶教授不停地长吁短叹，叶小荼也毫无改变决定的打算，只好充当和事佬，劝解丈夫说："既然女儿坚持要去，就让她去吧。依我看，小兔没那么笨，外企那些"白骨精"也不是一生下来就厉害的，让她去外面历练历练也好，吃亏就是占便宜！"另一方面，她又暗自找了一大堆《XX职场生存》、《新人入职必读手册》、《如何成为一个成功的OFFICE LADY》之类的"职场圣经"书放在女儿的枕头旁边给她看，希望她通过这些书了解一点职场知识，少碰点钉子。

叶教授经过一番痛苦的深思熟虑之后，终于将叶小荼叫到面前，慎重地告诫她说："你既然有你的选择，爸爸不想成为你的阻碍，不过爸爸希望你的每一份付出都能够有所收获。"末尾，他又加了一句极有余地的话："如果你不能适应上海那边的生活，随时都可以回来，不过一旦你回来，就必须按照我的法定程序来办。"

叶小荼眨了眨眼，信心十足地说："放心吧爸爸，您给我三年时间，我会做出成就给您看！如果我确实干不好，再考虑您的建议。"

三年，仿佛只在弹指之间。

如今的叶小荼早已不是初出校园、稚气犹存的青涩女生了，在上海国际大都市里，她开阔了眼界、增长了知识，更重要的是懂得了什么叫"professional"（职业化），但是说到"成就"，却实在令人汗颜。

她所供职的美国JOY公司，是一家汽车零配件制造供应商，在上海的外资企业中实力属于中等，给员工的福利待遇只能说还过得去，

谈不上优厚。她进入美国JOY公司之后，勤勤恳恳、兢兢业业地工作三年，一直和和气气做人，明哲保身是她的原则，沉默是金是她信奉的教条，她不居功、不树敌、不恃才傲物、不蜚短流长，绝对属于那种既能做事又不会争抢功劳的"便利贴女生"。可惜的是，三年来她的职位毫无变化，至今依然只是美国JOY公司上海办事处人力资源部一名小小的招聘主管，连公司中层管理人员都算不上，而昔日与她同一时间进入美国JOY公司做"招聘主管"的Sonia一个月前已正式升职人力资源部经理，成为她的顶头上司。

这样的尴尬境地，是初出茅庐的叶小荼当初所不曾预料到的。接踵而来的一件事，更让她不得不开始反思，三年来的职场生涯是否真的锻炼了自己的阅历和能力？"胜者为王败者为寇"这条规则，是否适用于自然界的每一个角落?

第5节：荆棘舞(4)

事情的起因源于叶小茶的意外脚伤。

圣诞节前夕，叶小茶下班途中穿过马路时，被一个风风火火骑自行车赶去学校上补习课的高中男生撞倒在地，脚踝当即宣告骨折，医生诊断需要卧床休养三天，公司原定派遣叶小茶次日出差去北京办事处招聘新员工，因为这意外的脚伤，她不得不电话向新任上司人力资源部经理Sonia请假。Sonia听说这个消息，虽然百般不愿，迫于北京行政总监的催促和施压，最后还是收拾行装亲自出马了，她在雨雪交加的恶劣的环境中亲自赶赴北京，代替叶小茶主持招聘工作。

三天后，叶小茶一瘸一拐地回到公司人力资源部上班，薪酬主管立刻神神秘秘地凑过来，对她说："Sonia这次走的时候很不高兴，脸色比秋天的黄菜叶还难看呢，这种天气谁愿意出远门？机场也关闭了，火车又一票难求，她只能坐十几个小时的慢车，还不一定有座儿，她一定怀疑你是故意找个借口不肯去北京的。"

叶小茶的脚伤还没痊愈，委屈地说："难道我是为了不去北京才故意伪装被车撞吗？你看看，我的脚背现在还肿着。"

薪酬主管惟恐她没听懂自己的话，好意提醒她说："现在问题的关键不是你的脚伤没伤，你想想，其实Sonia完全可以派遣别的人过去，她这一次居然亲自去了，恐怕没那么简单吧？我们的年终考核结果刚刚才提交上去，行政总监这周正好在北京，你在这个节骨眼上出问题，恐怕会影响你的考核成绩，还会影响你的年终奖金呢。"

美国JOY公司的年终绩效考核是公司总部对所有员工全年业绩最为关键的一次评定，一名"优秀"或"合格"员工的年终奖金幅度通常在当年三个月到九个月的工资之间，悬殊可谓相当巨大；反之，假如员工在各项纬度考核中得到一个"不合格"，就会取消当年的全部奖金，如果得到两个"不合格"，不但会取消当年奖金，同时两年内不能获得晋升和参加各种培训的资格。

叶小荼倒没觉得事情会严重到薪酬主管所说的这种地步。当初Sonia当初与她一起入职美国JOY公司的时候，两人经常互相帮助，关系一直十分和睦，她与Sonia共事的时间长达三年之久，对Sonia始终存着几分好感和情谊，觉得她算是一位不错的同事，而且这件事算不上什么特别的大事。即使Sonia现在升职了，招聘原本也是她的专职强项，代替她跑一趟也没什么大不了。

她没将事情往最坏处想，然而事实却不幸被薪酬主管言中。两周之后，美国JOY公司公布员工年度绩效考核结果的时候，叶小荼发现，她的本次考核结果正如当初薪酬主管所担心的那样，在"工作态度"与"学习能力"两项上，北京行政总监给她填写的都是"不合格"。

第6节：荆棘舞(5)

叶小荼被这意外的打击给震撼了。

她平时工作态度认真，每次不但能出色地、保质保量地完成招聘任务，还能准确地将招聘费用控制在公司预算范围之内，就"招聘主管"这个职务而言已算称职，甚至比Sonia当时的工作业绩都好。相比之下，同部门的绩效考核主管、薪酬主管、新来的两名人事专员都只能算是中规中矩地完成工作，她的考核成绩在人力资源部内就算不能排第一，也能稳稳当当排上第二，这个"不合格"来得确实有些让人莫名其妙，让她几乎不能接受。在考核量化评分表中，"上司考核分"所占的比重是百分之八十，Sonia对她的业绩表现评分具有绝对的发言权，这一切显然与Sonia有关。

可是，为什么会这样呢？难道真的仅仅是因为那一次脚伤导致的意外事件，让Sonia觉得她不够敬业，从而打低了她的考核分数？Sonia曾经是她的亲密同事，为什么在升职之后就开始这样吹毛求疵地有意针对她呢？

趁着周末的时间，叶小荼将自己关在家里，反反复复地思考，终于想明白了一个事实------这件事决非偶然，即使没有脚伤事件，Sonia也会这么做。在企业中"做人"远比"做事"重要得多，想获得升职的机会只靠埋头做事是绝对不行的，职场生存向来就如逆水行舟，当别人都在努力上进的时候，如果你只想原地踏步，面临的必定是被淘汰的结局。

叶小荼进入美国JOY公司三年以来，只想获得一份安稳的工作，从来都没有太大的野心和升职欲望，众所周知在美国JOY公司里，论资历、工作能力，唯一能够与Sonia竞争人力资源经理岗位的人只有叶小荼一个。Sonia能够获得公司高管层的欣赏和提拔，在原来的经理升任行政总监之后成为新的部门经理，当然是因为她的"综合能力"比叶小荼更强，但是行政总监之前同样欣赏叶小荼，甚至夸奖过她的工作

能力。情商极高的Sonia不可能不知道叶小茶是目前在人力资源部内对自己最具威胁力的人，一旦她的工作出现失误，随时可能被新人顶替下来。卧榻之侧岂容他人酣睡？Sonia升职之后就迫不及待地"扫荡"对自己最有威胁的叶小茶，恰恰说明她内心充满着危机感和不自信的情绪，或许她觉得只有彻底清理掉人力资源部中的"障碍"，工作起来才会安心一点。

更让人郁闷的是，考核结果宣布次日，一向与Sonia关系良好、擅长察言观色的绩效考核主管客客气气地找到了她，借着"绩效面谈"的机会，他很诚恳地告诉她说------她的工作态度存在一定问题，需要努力改进。如果她对考核结果有异议，也可以按照考核程序向人力资源部Sonia提出"考核申诉"。

叶小茶这下更明白了，目前这种状况之下，Sonia对她的误会和敌意只会越来越深，即使她对这次考核结果进行申诉，第一个看到申诉书的人也是Sonia，她会推翻自己曾经下过的结论吗？虽然那位著名HR职业经理人"当下不宜跳槽"的谆谆告诫言犹在耳，但美国JOY公司显然已经不是一个能够"开心工作"下去的地方了。美国JOY公司所宣称的企业文化口号是"HAPPY WORK，HAPPY TO MAKE MONEY（开心工作，快乐赚钱）"，她很接受这种理念，无论从个人发展还是薪资水准来看，如今的美国JOY公司并没有太多值得她留恋之处。

第7节：荆棘舞(6)

她这样想着，心中暗自作了一个决定，打算主动辞职离开。她很快就向Sonia递交了离职申请，Sonia接到她的申请之后，很痛快地批准了，她除了按美国JOY公司通行惯例给予离职员工三个月经济补偿金之外，另外多给了叶小荼一个月的薪水。对于这点额外的"补偿"，叶小荼坦然受之，也并不感激Sonia。假如按照公平的考核制度来进行，假如她的考核成绩中没有刻意打低分数所造成的"不合格"，她今年应当得到的奖金将会远远高出这个数目。离开是她自己的抉择，她不记恨任何人，当然也不会傻到去对这只幕后黑手表示出虚伪的感情。

"君子断交不出恶言"是叶小荼做人的准则。对于叶小荼的离职，每个人心里都有一本帐，美国JOY公司人力资源部的所有人都看得清清楚楚，Sonia自己更是心如明镜，没有必要去点破。

丢掉一份工作，对叶小荼而言其实算不了什么，只要她愿意，她随时都可以接受叶教授的安排回到T市去，重新开始一份舒舒服服的新工作。只不过，继续留下抑或离开上海，却是一个十分难以抉择的命题。

今天是叶小荼呆在美国JOY公司的最后一天，她很合作地按公司规定办理好离职交接事宜，明天开始宣告失业。

每天午后三点到四点，美国JOY公司照例有一个小时的下午茶时间，她并不喜欢美国JOY公司办公室内免费提供的速溶咖啡，之前的许多下午茶时间通常是在"蓝色月光"里打发掉的。即使她工作再忙，也会忙里偷闲抽出空来，在这间距离"金盛大厦"仅有几步之遥的咖啡厅里，品尝一杯带着醇香泡沫的卡普奇诺，或者享受几块美味可口的提拉米苏。"蓝色月光"早已成为她最喜欢的栖息地，只有在这样弥漫着香浓的牛奶气息和似有似无的音乐声的一隅里，她才能让自己完全松弛下来，揉一揉发疼的脑袋，偷得浮生半日闲小憩片刻。

叶小荼坐在"蓝色月光"里，一边看着窗外的雪景一边喝着奶茶的时候，突然感觉到黑色手袋内的手机微微颤动，有电话呼入，她打开手机发现是一个远方的陌生号码，那区号是她曾经熟悉的"020"，来自广州。

她犹豫了片刻，终于还是按下接听键，说："你好。"

电话另一端的男人声音有些低沉，思绪仿佛有些游移不定，说："小兔，你最近还好吗？我昨天给施莉莉打过电话，她告诉我，你的脚踝受伤骨折了……"

她忍不住轻轻合了合眼睛，这个曾经给予过她许多温暖的声音，此刻听起来是那么的陌生与遥远，章南飞，章南飞，这个暗暗从心底抹去过无数次的名字，此刻又毫无遮拦地从心口跳出来。

她轻吸了一口气，带着笑回答说："只是一点小伤而已，我一直都很好，不要听施莉莉胡说。"

第8节：荆棘舞(7)

他说："那就好，"停顿了一会儿，又说："新年快乐。"

"谢谢，新年快乐！"

从认识章南飞的那一年开始，他的习惯一直没有改，无论两人相隔多远，新年的前一天他都会给她一句"新年快乐"的祝福。

即使是他婚期临近的那个新年，这句祝福也依然如故。

去年，似乎也是这样的季节，身在广州的章南飞除了带给叶小荼一句节日问候，同时还带来了一个令人意想不到的消息------他早在一年前爱上了另一个女孩，准备在新年到来的时候与她结婚了。

"恋人结婚了，新娘不是我"，电视肥皂剧里常见的剧情。

当时，叶小荼握住话筒的手一直在颤抖，脑子里轰然作响，章南飞后面所说的话，她几乎一句都没有听清楚。她依然努力克制着自己的情绪，没有表现出一丝一毫的反常举动，她很想按照朋友的交情对章南飞和他的未来的新娘说一句祝福的话，心里还是觉得有点堵。她不是一个虚伪的人，没办法说出那些虚伪的言辞，想想之后作罢了，只说："恭喜你啊，抱歉我不能去参加你们的婚礼。"

听到她的反应，章南飞的声音居然有点涩塞："小兔，是我对不起你……但是你不想知道我为什么选择她吗？你连问都不想问吗？"

叶小荼确实无话可说，此时此刻，她还能说什么呢？即将与别的女人结婚的前任男友居然问她，为什么不问一问他另结的新欢是谁，难道他希望看到她痛哭流涕、在电话中像怨妇一样哭哭啼啼求他回心转意？难道他希望她像电视剧中所演出的那样千里迢迢赶赴他们的婚礼现场搅局抢婚、让他们当众难堪吗？谁都不是谁的附庸，章南飞有他重新选择的权利，尽管是毫无预警的背弃与分手，尽管章南飞的突然告白让她莫名地心痛，她不想说也不能说任何一句怨责他的话。

电话那端的章南飞深深吸了一口气，声音凝重地说："小兔，其实我一直很喜欢你，但是我不能不考虑一些现实问题，因为我爸爸妈妈

觉得我与她更合适……"

叶小荼没有让他说完，第一次不礼貌地挂断了别人的电话。现在不是封建时代，没有父母可以包办婚姻，章南飞的选择绝对是他自己的选择，与别人无关，既然已经作出了选择，无论什么样的说辞，也只是为了让他自己毫无负疚、心安理得地与另一个人携手走进婚姻殿堂而已。

毕业的时候，章南飞曾经劝说过她跟随自己一起前往广州工作，但是人算不如天算，偏偏那一年来T大招聘的大部分企业都来自上海，广州的好公司寥寥可数，美国JOY公司又向她伸出了橄榄枝。叶小荼原本以为时空的阻隔不是什么大问题，真要到论及婚嫁的时候，必定有一方会让步作出牺牲。可惜大家之前都没有想到，校园里的卿卿我我、花前月下终究还是敌不过"现实生活"的磨砺与摧折，再深厚的感情也会因时空阻隔而黯然失色。在时下这个充满着诱惑的世界里，一场青涩的校园恋情能够维持数年之久，已经殊为不易。可是，这份感情为什么如此脆弱呢？难道从一开始，她与章南飞之间的恋爱就是一株经不起风吹雨打的菟丝花，而不是一棵坚毅不拔的橡树？那么，他们当初所恋上的究竟是对方的人，还是一种恋爱中的感觉，根本经不起考验？

第9节：荆棘舞(8)

这个问题，她实在给不出答案，也许这就是"缘分"，她命中注定不能成为章南飞的终身伴侣。

情场也好，职场也好，譬如戏场，落幕即是结束，留恋已没有任何意义。

叶小荼耗费了几乎整整一年的时间来忘记章南飞，尽管在新年来临前夕，今天再一次接到他的电话，她心中仍有意外之情，却再没有激动或开心、或痛苦的感觉。她第一次发现，原来忘记一个人是一件如此简单的事，只不过此前将它想得过于严重，就好像一个著名品牌的广告词"一个人的能力极限往往出乎自己的想象"。

水晶杯中的朱古力奶茶渐渐变凉，叶小荼从回忆中回过神来，她喝掉最后一口奶茶，转头凝视着窗外飘扬的雪花。

或许她应该感谢章南飞，至少他能够坦诚地说出他移情别恋的事实，趁早放弃一个并不是真心爱她的男人，是她的幸运；她更应该感谢Sonia，假如不是Sonia逼迫她做出选择，她可能还会继续在美国JOY公司呆下去，一年、两年、三年，然后等待那一点点渺茫的升职加薪的机会，像温水锅里被煮沸的青蛙一样，在看不见的火焰里逐渐失去对外界的敏锐度，逐渐被活活煮死。

叶小荼对着光洁的杯壁做了一个顽皮的鬼脸，她的唇角渐渐漾起一丝笑意，心中忽然间有了抉择，笃定的想道："一个故事的结束，又何尝不是另一个故事的开始？当初既然带着希望来上海，现在怎么能够说走就走？我不能走，我决不轻易离开上海。人生路上本就充满坎坷，谁说荆棘丛中不可以跳舞？与其灰溜溜地逃走，倒不如勇敢地面对它们！"

外滩风和日丽，东珠大厦写字楼里长年累月亮着灯光。

英国UP公司中国区营销总监江尚坐在上海办事处恒温二十四摄氏度的办公室里，用流利的英文与中国区总经理麦克道尔通话。

英国UP是一家国际知名软件公司，早已跻身世界五百强企业之一，主要从事ERP软件研发和销售，业务范围涉及欧洲、亚洲和非洲的大部分地区，管理机构设在北京和上海，在中国各大城市都设有办事处，公司实力相当雄厚。虽然他们在应用软件方面却有其独到之处，但是整体实力在行业内却远远不及另外一家来自美国的DOOM软件公司。其中，研发与销售一直是令英国总裁最为头疼的两大难题，麦克道尔非常清楚目前解决销售英国UP公司在中国的市场难题的根本核心在于技术含量，只有先解决研发问题，才能从根本上解决销售问题。自从麦克道尔出任中国区总经理以来，他对英国UP公司原有的组织架构作过一些更改，单独在北京成立了技术研发中心，研发总监Frank率领研发团队在北京办公，将营销中心与其他支持部门设在上海。

第10节：荆棘舞(9)

麦克道尔此时正在美国芝加哥参加一个投资项目的决议，他在电话另一端的回答是愉悦而带着期许的："Johnson，我们所研发的这个ERP系统管理软件技术项目，不但在中国，甚至在整个亚洲目前都处于领先水平，Frank的团队解决了技术难题，下一步就看你的了！"

"是，我们会尽力做好。"江尚恭谨地回答着电话："只要这项技术能够顺利发布，我相信做好中国市场不是问题。只要我们将这项先进的系统管理软件技术广泛应用，甚至有可能借此机会在中国区超越他们。"

这个全新的ERP软件技术项目集中了英国UP公司研发部门全体人员整整一年的心血，但是新技术研发成功只是成功的一半，另一半需要人发挥主观能动性来创造的商业价值，麦克道尔对新技术产品的市场份额期望值相当高，他希望能够借此机会在中国区开创一份新的局面，将那两位来自美国的竞争对手远远地甩在身后。压力与挑战并存，这是英国UP公司给予他的一次大好机会，也是英国UP公司在中国区对两名竞争对手所作的全力一击。

麦克道尔很清晰地补充说："Johnson，公司伦敦总部刚刚发生了一些人事变动，希望这些不会影响到员工的士气。我会告诉所有支持部门，在我没有回到上海的时间段里，让他们全力配合你的工作，尤其是技术支持部。假如这次你能够顺利完成公司新技术产品的上市推广计划，我会向总部申请给你更合适的职位。"

江尚是一个有十年外资IT公司营销经验的营销管理者，他从不畏惧挑战。麦克道尔的最后一句话对他而言不啻是一剂强心针，更给了他无限的信心和希望。虽然麦克道尔是英国UP公司的中国区总负责人，但是他大部分时间都呆在英国，麦克道尔的意思十分清楚，在新技术上市推广销售阶段，他希望上海能有一个人对他直接负责。江尚已经是英国UP公司的中国区营销总监，就目前的状况而言，江尚的职

位几乎等同于英国UP公司中国区的总经理，他将来可能获得的"更合适的职位"其实并没有太多悬念。

江尚与麦克道尔讲完外线电话，透过半落地的透明大玻璃窗看向对面的万国建筑群，只见景物依然，黄浦江面上泛起一阵阵的微澜，一切显得那么舒适而随意。

他伸手拿起桌上的内线电话，按下市场部经理Mary的号码"6001"，对着话筒清晰地转述了一遍麦克道尔的话，然后说："总部同意全力支持我们，请部按我们的原定计划举行新闻发布会。"

英国UP公司上海办事处下辖市场部、销售部、技术支持部和行政人事部，其中市场部、销售部隶属于营销中心，汇报对象就是营销总监江尚；技术支持部隶属于北京研发中心，汇报对象是研发总监Frank；行政人事部则直接归属总经理管辖，汇报对象是麦克道尔本人。

第11节：荆棘舞(10)

市场部经理Mary是江尚的直接下属，年近三十而未婚，姿色中庸，办事风格极其干练踏实。在江尚心目中，Mary是一个相当不错的团队合作伙伴，她不但有着超级敏锐的市场嗅觉，同时也有着最缜密的执行思路。

她"哦"了一声，简短而干练地问："麦克先生目前有没有指导性意见？或者销售部直接给我们具体意见？"

江尚说："总裁对这个项目非常有信心，你们需要加快速度联络各方媒体，最好能够在春节放假之前举办一个正式的技术新闻发布会。据我所知，美国DOOM公司有一款类似的软件已经在一个月前进入中国市场了。"

Mary很快地回答了："我明白，我们会尽快将推广方案做出来，然后请销售部一起参与细节方面的讨论。"

"我们的时间很有限，最迟本周内，可以拿出初步方案吗？"

Mary略有犹豫之后，答复说："可以。"

江尚放下电话，顺手轻轻打开笔记本电脑，集中精力看一份标题为"XX项目营销计划书"的文件，桌上的内线电话又响了起来，液晶屏幕显示是"6004"行政人事部。

他接起电话，平淡地"Hello"了一声。

话筒中传来行政人事部助理张墨拘谨而谦恭的声音："Johnson，上次绩效考核完成之后，我们收到几封华东区销售人员发来的邮件，其中反映了一些关于销售部的管理问题。假如您有时间的话，我想就其中的一些内容与您具体沟通一下。"

在江尚的印象中，张墨是一个谨小慎微、唯唯诺诺的小伙子，类似这种员工信息反馈的信函，通常是由行政人事经理沈若琳过目之后，由张墨转给各部总监或经理，与他们"沟通"之后再行处理。江尚

是英国UP公司中国办事处的营销总监，张墨显然是担心处理不好营销部门的人事变动问题会引起他的不满，因此事先征求他的意见。

江尚问："这一次要淘汰多少人？"

张墨回答说："根据这一次绩效考核结果和我们所编制的招聘计划，这一次更新淘汰的总数大约是十五人左右。各销售大区都有必须淘汰的人员，华东区虽然是业绩最好的区域，但是也有三名员工没有完成业绩指标，需要更换新人。"

江尚眼下的重要任务是如何打开新技术产品的市场，因此他很简洁地告诉张墨，他同意行政人事部的计划，希望能够尽快完成人员更替，张墨闻弦歌而知雅意，很快就明白了他的意图。

夜幕降临时，江尚收到了今天的最后一封电子邮件，是华东区大区经理兼上海城市经理史迪文发来的："截至今天，华东区本季度的销售目标已经超额完成百分之二，我们一起去吃大餐庆祝，是否有兴趣参加？"

一个成功的职业经理人往往会吸引很多下属追随，尤其是营销部门，集体跳槽的事件常有发生。史迪文堪称是江尚的老部下了，两人共事长达六个年头，相互之间的配合一直很默契。大约两年前，江尚以另一家世界知名IT企业华东区大区经理的身份跳槽到英国UP公司担任营销总监时，史迪文和另一位名叫孙凯平的销售主管同时进入英国UP公司，他们三人构成了英国UP公司新的"营销铁三角"。史、孙二人很快以辉煌业绩获得了提升，他们分别荣升华东区和华南区大区经理，薪资和职位都水涨船高地升了一大截，只不过依然还是江尚的下属。

第12节：荆棘舞(11)

销售部举办的各种聚会活动，通常是为了增强团队凝聚力和提高员工工作积极性，这样的庆祝活动，江尚一向是很乐意参加的，他回了一个"My Pleasure"后合上了电脑，结束了一天的工作。

他拎着黑色手提包走出自己的办公室的时候，习惯性地向整个办公室内扫视了一眼。透过半透明的玻璃隔板，可以清晰看见行政人事部经理沈若琳正在埋头加班，隔壁的市场部办公室内，市场部经理Mary同样在加班。英国UP公司的组织架构十分简单，倡导"扁平化"管理，因此除了营销中心人员比较充裕之外，其他管理支持部门的人员并不多，虽然公司规定的是"朝九晚五"制上班时间，但这些部门加班是家常便饭，相对而言，营销部门的员工具有较大的工作自由度。

江尚走到"东珠大厦"停车场内，正要伸手拉开车门，突然发觉有一个身穿粉红色羊毛大衣的窈窕身影飞快地从他眼前闪过，围巾掠起一阵风，他下意识抬头向那个影子看过去。

那是一个年轻的女孩背影，身材纤秀而挺拔，手上拎着的几个巨大而结实的纸袋，她用一只胳膊肘弯勉强勾着纸袋的细绳，另一只手飞快地从白色背包中摸出一部白色的手机，按动几个键后放在耳畔。

东珠大厦是上海浦东陆家嘴金融区物业管理最为严格的一幢写字楼，外来人员不可能越过保安和电子防盗系统的监管进入大楼内，女孩显然不是这幢大厦内公司的员工，似乎在联络大厦里面的人。

过了好半晌，电话那端才有人接，女孩对着电话急匆匆大声说："施莉莉，你还在公司加班吗？我的钥匙丢了……你能抽空下来一趟吗？"她打完了电话，神情变得舒展了一些，随手将手机放回包里之后，将其中一个有着英文"美国JOY"标记大纸袋紧紧环抱在胸前，微微扬起头，可怜兮兮地看向大厦楼上那些未灭的灯光。

寒风夹杂着雪粒簌簌地落下，一阵强劲的北风吹过来，将女孩手中的纸袋一下掀翻到地上，纸袋中装的各种小杂物落了一地，其中有

一张大红色的圣诞贺卡，被风一吹恰好撞到江尚的车右侧后视镜，卡片如断翅的红蝴蝶一般打着旋儿飞舞，恰好卡在那面后视镜的支架上。女孩一时有些手忙脚乱，她匆匆忙忙地弯腰下去，暂时顾不上那张贺卡，忙着捡拾雪地四散的其他资料。

江尚正在等候前面一个车验卡出门，他摇下车窗，从右边后视镜上取下那张红色贺卡。他眼光无意中掠过贺卡封面，那是一张统一印制的新年祝福贺卡，印制单位是美国DOOM软件公司。美国DOOM软件公司正是英国UP软件公司的重要竞争对手之一，他们向来有这样的习惯，会在圣诞节之类的节日印制带有公司LOGO的贺卡发送给有业务联系的客户，以示友好和尊重，女孩使用的纸袋英文"美国JOY"应该就是她所在的公司名称，他们一定是美国DOOM公司的客户。

第13节：荆棘舞(12)

他情不自禁地抬头看了女孩一眼，发觉她的个子很高，皮肤很白，眼睛很大，嘴唇微微上翘，神情略带焦急却并不懊恼，她安安静静地站在雪地里，给人的感觉就像一只温顺的小兔。

叶小荼最近常常犯丢三落四的毛病，她今天从美国JOY公司离开的时候清查了许多物品，却不小心弄丢了家门的钥匙，只好向合租的施莉莉求救。

施莉莉是叶小荼的T大同系师姐，比她高两级，祖籍江苏扬州，目前在"东珠大厦"的一家台资企业里做文秘。施莉莉毕业来到上海后住在她姑妈位于上海浦西的一套老房子里，也并不是白住，每个月照样付给她姑妈租金。叶小荼与施莉莉在T大的时候同属于学校艺术团的队员。叶小荼来到上海之后，找了好几处房子都不合意，不是房子离公司太远就是碰见属于高度危险的男女合租房，她碰了几次壁之后恰好遇见施莉莉，施莉莉主动提出让她搬来与自己同住，每月只需要付一千元租金。虽然只是一套不到七十平米的二居室，但是由于上海的房价近些年来节节上涨，房子临近地铁出口，又位于寸土寸金的浦西商业区，按照市场行情每月租金少说也需要四千元以上，施莉莉姑妈所开的价格已经是相当价廉物美了，叶小荼十分乐意地接受了施莉莉的建议。美国JOY公司给她的薪酬并不低，因此她每月的收入除了应付在上海的生活开销之外，还有不少盈余。叶小荼的性格比较大大咧咧，施莉莉比较精明细致，两人在一起共住了三年，相处得比亲姐妹还亲密。

叶小荼给施莉莉打完电话，老老实实地在雪地里等待着她下楼，不料突如其来的一阵大风将她的纸袋吹翻，正在手忙脚乱四处捡拾资料的时候，她忽然听见有人和自己说话，急忙抬头看了看。

雪地里光线清晰，眼前站着的是一个三十开外、穿黑色西装的男人，他的五官轮廓清晰，鼻梁挺直，白净的脸孔配上波澜不惊的表情

和优雅从容的举止，一看就知道是属于"职场精英"的那类人。他从车窗里探出头来，伸手将贺卡递给她，温和地说："给你。你是美国JOY公司的员工吗？"

叶小荼迅速接过贺卡，礼貌地对他说："我曾经在美国JOY公司工作过，不过已经不是他们的员工了。谢谢你！"

江尚同样礼貌地回说不用谢，他回转身坐进车内发动车子，飞快地将车开出了东珠大厦的停车场。

叶小荼被冷风吹得瑟瑟发抖，一边低头弯腰继续捡拾四散的资料，一边等待施莉莉出现。

没过多久，施莉莉裹着一条厚厚的羊绒围巾乘电梯到东珠大厦楼下，见她拎着一大堆纸袋，忍不住就问："你怎么拿着这么多东西？公司搬家啦？"

第14节：荆棘舞(13)

叶小荼看见施莉莉顿时眼前一亮，如获救星一般拉着她的手说："快给我钥匙！公司没搬家，是我今天辞职了。"

施莉莉有些意外，惊讶地问："你在美国JOY公司不是做得好好的吗？为什么突然辞职呢？再说，辞职也不该赶在这个时候呀，你不想要年终奖金了？"

叶小荼毫不在意地笑了笑，说："我本来就拿不到年终奖金，早走晚走也没什么区别。我的脚伤还没完全好，正好趁这个机会休息一个月，大不了年后再找一份新工作，你还担心我会失业呀？"

施莉莉料想其中必定有原因，一时不方便说太多，只说："今天是周末，又是雪天，公交车肯定挤不上去，地铁估计也困难，我们打车回家吧。"

雪下得太大，街道上的TAXI几乎都载满了人，她们在寒风中等待了许久，才等来了一辆空车。

施莉莉和叶小荼刚钻进TAXI里，她的手机响起来，施莉莉按下接听键，作甜蜜状抱怨说："是啊，好不容易才找到TAXI，刚上车呢……谁知道今天车这么难打……你来接我们？早干什么去了？现在不用啦！"她煲了大约二十分钟的电话粥，才依依不舍地合上手机盖。

叶小荼看施莉莉的表情就知道她正在和新交的男朋友通话，施莉莉刚刚与做健身教练的前男友分手，前不久认识了一位做国际进出口贸易的公司老总，二人感情飞速进展，上周施莉莉还陪同男友回了一趟浙江温州老家拜见他的父母，看样子离谈婚论嫁已经不远了。

她们回到家时已接近晚上八点，叶小荼开始埋头收拾纸袋中从美国JOY公司办公室拿回来的个人物品，施莉莉二话没说就放下手提袋走进厨房煮鸡蛋面条，她们两人其实都不太会做饭，大部分时候的晚餐都是叫外卖来解决，因此叶小荼买了许多速冻和易于烹调的食物放在家里，以备临时晚餐或夜宵之用。施莉莉和新男朋友开始交往之

后，突然对厨艺变得上心起来，经常亲自下厨尝试着做饭做菜，倒让叶小荼乘机享了不少口福。

两个人对坐在餐桌前吃面条的时候，施莉莉终于忍不住问："你到底为什么辞职呢？之前没听你说起过，是另有高就了吗？"

叶小荼觉得没有必要隐瞒施莉莉，就将事情的大概经过她述说了一遍。

施莉莉皱了皱细长的双眉，带着几分不屑说："你就这么走，连申诉都不做，未免太便宜她了！你和Sonia共事那么多年，难道她就没有疏漏或者做错事情的时候？你是最了解她的人，反正你都要辞职了，写一封电子邮件，把这件事的真相和Sonia做过的坏事都写进去，发给你们的行政总监和老板！"

叶小荼摇了摇头说："我已经决定要走了，不用那么做吧？"

第15节：荆棘舞(14)

施莉莉喝了一口水，接着说："什么呀，我们公司都有这样的先例，Sonia对你做的事情太过分，你陈述一下事实而已，由他们爱听不听吧，总比你这么忍气吞声地走掉好得多！"

叶小荼想了一想，说："算了，这样做对我没有任何好处，对Sonia未必有任何坏处，再说，我与其浪费那份力气和那些时间，还不如好好琢磨琢磨，找一份更好的工作去。"

施莉莉立刻建议说："既然这样，你就多多留意一下报纸和网络广告。现在虽然大环境不太好，进行招聘的企业也不多，但是命中率反而比较高。你做了那么久的招聘主管，给自己找一份适合的工作应该难不倒你，你有新的职业规划吗？还是继续做你的招聘老本行去？"

她的话倒是让叶小荼怔了一怔。三年来，作为美国JOY公司的招聘主管，她阅读过数以万计的求职邮件，与数千人进行过面试交谈，可谓"阅人无数"，她既充分了解公司内部的每一个岗位对应聘人员的要求，也充分了解应聘人员的大致期望值，面试过程中，她曾经向无数人询问过他们对将来职业生涯的规划，却惟独从来没有这样问过自己。

当一扇窗关闭的时候，上帝也许会给你打开另一扇门。

施莉莉的建议未尝不是一个好的想法，在她三年的职业生涯里，她所从事的工作既单调又枯燥，在程序化的人力资源部运作之下，人都已变成了机器，再也没有当初的激情和动力。全新的职业规划，全新的职场人生，看起来是一个非常有诱惑力的建议。

晚餐之后，叶小荼回到卧室里，打开床头柜上搁置的一台粉红色SONY笔记本电脑。这台电脑是她在美国JOY公司第一次拿到年终奖金之后购买的。

粉红色是她最喜欢的颜色，然而受职业所限，拉开她的衣橱，里面充斥的衣服颜色大多数都是黑、白、灰、蓝，多年以来她已经习惯

了这些颜色包裹的外表，似乎也只有这些颜色，才能与钢筋水泥搭建的写字楼风格最相契合。尽管如此，二十四岁的女孩子还没有完全渡过做梦的年纪，被职业化武装的坚硬外壳下，她的内心深处依然藏着一些美好的梦想，关于青春、关于未来、甚至关于------爱情。

时间是最好的疗伤圣药，与章南飞分手至今，叶小荼渐渐地发现自己已经越来越少想起他，过去的记忆仿佛画了一道休止符，尽管心口那痛楚还在，却不再如昨日那么清晰，她已经能够心平气和地接受章南飞另娶他人为妻的事实。用施莉莉的话说，也许仅仅只是因为她没有遇上合适的人，每个人都会有一个注定好的Mr.Right，只要她愿意等待、愿意寻找，无论多久，总能找到这么一个人，因此不需要为过去的感情而惋惜。

第16节：荆棘舞(15)

叶小荼在网络上闲逛，三年招聘主管生涯留下的职业病，让她不由自主地点开了一个又一个招聘网站。她眼光随意掠过液晶显示屏，立刻发现其中一家网站首页正闪烁着一个硕大而醒目的招聘广告------"英国UP公司高薪诚聘营销英才"。

她试着点击那个小图标，登陆上英国UP公司网站的招募页面，发现这家公司招聘的只是销售人员，所用的措辞非常独具一格，不像其他公司那样写着年龄、学历、工作经验等等要求，他们写的是：

"我们欢迎最优秀的人才加盟，我们可以无视你的学历、相貌、家庭背景和过去的简历，你的实际能力和品德永远高于一切！我们为优秀者提供无限的事业发展舞台、高额的目标工资和业绩奖金，如果你是强者，来接受挑战吧！"

叶小荼很喜欢英国UP公司招聘广告最后的一句话，带着一点点激将和挑衅，足以充分调动求职者的积极性，能写出这样一段招聘广告词的公司，必定是一个与众不同的公司。她原本打算给自己放一个长假，等到年后找工作，但是英国UP公司所发布的这个信息引发了她的兴趣，甚至让她萌生了尝试做一名英国UP公司软件销售人员的念头。

虽然以叶小荼的资历和工作经验找一份工作并不困难，但是她依然比较倾向于欧美企业。诚然如施莉莉所言，在这个金融危机即将来临的气息笼罩全城的时候，上海市进行招聘的大型外资公司并不多，求职的人也并不多，大多数有跳槽计划的职员都会等待公司发放年终奖金之后，在次年三月份左右寻找新的机会，所以在这个时候进行招聘的公司一定是出现了某种紧急状况急需用人，被录取的几率也相对较高。

英国UP公司实力相比制造行业的美国JOY公司强大得多，员工福利方面特别完善，假如能够进入英国UP公司，即使只做一名普通员工，薪资待遇也不会比美国JOY公司的招聘主管差。假如英国UP公司

真的如广告词所说的那样毫无门槛，更注重员工的个人潜质而不是经验和资历，那么她自己应该是一个可塑之材。即使从前没有从事过销售工作，只要具备足够的基本素质，一定有机会被录取。

只是，从人力资源转为做销售，叶小荼有些犹豫和缺乏信心。她从来没有从事过销售工作，对很多人而言，转型是一个非常艰难的过程，况且她在美国JOY公司的人力资源部已经工作了整整三年，对于人力资源的各个模块都相当熟悉，就此放弃有些可惜，而转做英国UP公司的销售工作，成功的几率并不大。

------究竟该不该去应聘这个职位呢?

叶小荼反复思虑了一阵之后，勇敢地点击了"发送"的按钮，将自己的简历发给了英国UP公司的招聘邮箱。

第17节：荆棘舞(16)

Chapter 2

叶小荼投递简历之后的第三天，很顺利地收到了英国UP公司行政人事部的回复邮件："您的简历已通过初审，请于XX年XX月XX日周X上午九点三十分到浦江附近的东珠大厦四十七楼英国UP公司参加面试。"

"东珠大厦"四个字跃入眼帘，叶小荼立刻发现，英国UP公司的办公地点居然与施莉莉的公司在同一幢写字楼内，只不过施莉莉的台资公司在东珠大厦的十九楼，而英国UP公司则在东珠大厦的四十七楼。

这个巧合让叶小荼觉得很有趣，假如她被英国UP公司顺利录取，以后不但可以和施莉莉一起上班下班，以后即使丢了钥匙也不至于需要跑一大段远路，还只能冒着大雪在大厦外面傻乎乎地等待半天才能见到她，甚至中午还可以与她在同一家餐厅共进午餐。

面试当天，九点二十分的时候，叶小荼顺利抵达英国UP公司。通知的面试时间是九点三十分，剩下的十分钟足够让她从电梯出口顺着铭牌指示走到英国UP公司的接待前台。

她曾经主持过无数次面试，深知面试是一场规则极其苛刻的游戏。招聘方是这套游戏规则的制定者和裁判者，只有深谙游戏规则的人才会得到高分。

守时对于应聘者而言是必备的素质，任何一个重视员工品质的公司都不会接受员工毫无理由的迟到，面试迟到将直接影响到招聘公司对其第一印象的形成，如果想要获得一份理想的工作，毫无疑问不应该迟到，但是，也不应该提前太久到达面试现场。因为行政人事部的面试安排通常是紧凑而周密的，总有一些应聘者会早早来到公司等候，以致招聘方常常不得不手忙脚乱地招架应付种种意外情况。在美国JOY公司任职的时候，叶小荼除了电话通知应聘者"准时"到达之外，通常会再往他们的邮箱中发一份确认邮件，再次告知他们前来面

试的准确时间和应当携带的相关资料。根据她往常的经验，应聘者比预计时间早到五分钟左右，是最能够让招聘方感觉舒服、不给他们造成麻烦的方式。

叶小荼走出电梯时，借着电梯门的光滑平面再审视了一下自己，挽起的黑色长发、合身的浅蓝色职业套裙、黑色方头不露趾高跟鞋、纯白色的手提包，算是比较中规中矩的面试着装。

她举手推开英国UP公司玻璃大门的那一刻，突然从心底萌生出一种莫名奇妙的熟悉感。企业文化实在是一种很奇妙的东西，它的存在只可意会而不可言传，尽管英国UP公司与美国JOY公司来源于不同国度的投资商、所从事的行业完全不同，但给她的感觉却是类似的，连前台文员的笑容和问候语都如出一辙。

英国UP公司的铭牌很显眼，他们的LOGO是一个巨大的金色狼头，那只狼有着一双炯炯有神的眼睛和满嘴尖利的牙齿，显得英气十足。前台小姐是一个穿着粉色套裙的瘦高女孩，她长得很漂亮，用一口流利的标准英语和叶小荼打招呼，叶小荼报出自己的姓名之后，女孩低头在一张表格上寻觅到了她的名字，用红笔在后面空白处画了一个勾，礼貌地对她说："请随我来。"

第18节：荆棘舞(17)

叶小荼跟随着前台小姐来到面谈室，发现办公室内端坐着两名面试考官。当中端坐着一名三十开外的精致女子，她身穿一套镶滚黑边的白色职业女装，一头卷发挽成发髻别在脑后，表情冷漠，眼神犀利迫人；旁边的位置上是一位戴眼镜、穿黑色西装的稳重男孩，他正低头整理着资料。

叶小荼大致判断了一下他们之间的关系。通常面试的第一关是由人事部门来完成的，因此她猜测，这两位面试考官可能就是英国UP公司行政人事部的经理和招聘主管。

事实上，叶小荼的判断是基本准确的。这首轮面试的两人正是英国UP公司行政人事部经理沈若琳和人事助理张墨，参与面试的人员还有摄像头背后的英国UP公司营销总监江尚和华东区大区经理史迪文。只不过，江尚此刻人在北京，史迪文则在苏州。面试室前上方有两个黑洞洞的摄像头，它们已经连接到了英国UP公司销售部门管理人员的办公设备上，江尚和史迪文此刻正通过面谈室的摄像装置观察着她的一举一动。现代化的通讯工具让曾经十分复杂的面试流程变得简单起来，这种集中面试能充分节约应聘方和招聘方的时间，免去了以前数次面试让应聘者不停奔走劳累之苦。

外企所有HR使用的面试流程基本上都大同小异，这种方式美国JOY公司也经常采用，因此叶小荼一点也不紧张，更不会像其他应聘者一样，用眼角余光去偷偷瞟视那两个摄像头，她神情温和而镇定地坐在自己的位置上，等待对方开始发问。

沈若琳例行公事地说了一段话之后，随即按照面试设定的程序，要求叶小荼用英文作自我介绍并回答相关问题。对于曾经面试过无数人的美国JOY公司招聘主管叶小荼而言，一切都在她预先考虑好的范围之内，因此她自始至终保持着稳定的心态和淡淡的微笑，平静地叙述着流利的英文，表现几乎无懈可击。

沈若琳不停在纸上记录，示意张墨继续提问。

张墨所提的问题十分犀利："叶小姐，请问你为什么离开美国JOY公司？"

这是一个惯例问题，于是叶小荼回答："因为个人发展受限。"

"你在人力资源部担任招聘主管没有向上发展的空间吗？"

"目前看来没有，因为我的同事刚刚升职成为新的部门经理。"

沈若琳立刻抬起头来，毫不客气反问道："那么，你是否思考过一个问题，为什么美国JOY公司考虑升职的时候没有提拔你呢？是不是你曾经在工作上出现过失误？或者我们可以这样猜测，你在公司的表现失当，导致你不得不离开原来的工作岗位？"

她所提的这个问题很尖锐，并不好回答，那个冒昧的猜测也实实在在地戳中了叶小荼的痛处。叶小荼情不自禁地想起了与Sonia之间曾经发生的故事，虽然这一次绩效考核不合格而被迫离开美国JOY公司，既不是由于她的工作失误，也不是由于她表现失当，所有的原因不过是"欲加之罪、何患无辞"八个字，但这个原因是万万不能对招聘方讲出来的。

第19节：荆棘舞(18)

沈若琳紧紧地关注着叶小荼的表情，等待着她的回答，似乎连她的一个细微动作都不想放过。

叶小荼从沈若琳眼底的犀利中发现了她的意图，她早已猜到他们有可能会使用"Stress interview（压力面试）"的方法。所谓压力面试，是指有意制造紧张，以了解求职者将如何面对工作压力。面试人通过提出生硬的、不礼貌的问题故意使候选人感到不舒服，针对某一事项或问题做一连串的发问，打破沙锅问到底，直至无法回答，其目的是确定求职者对压力的承受能力、在压力前的应变能力和人际关系能力。她在美国JOY公司担任招聘主管的时候，人力资源部偶尔也会采用这种方式来考察应聘者，大多数应聘者虽然配合回答了问题，却难免尴尬，假如遇见性格偏激的人，甚至还有可能出现对方愤愤然拂袖而去的情况，因此压力面试并不是一种惯用的方式。

她略加思考，平静了一下心情，保持着微笑回答说："一个员工是否能够升职，是由公司管理层来决定的。我没办法知道公司为什么没有提升我的职位。但我能够肯定的是，我在美国JOY公司的工作业绩毫无问题，也从没有出现过任何失误，前年和去年年终考核，我都是人力资源部认可的优秀员工之一。"

张墨随后又接连不断地提出了几个问题，都被叶小荼一一化解。

江尚坐在办公室内看着电脑画面上显示的从面谈室内传来的画面和对话录音，早在图像显示出叶小荼踏进面谈室的瞬间，他一眼就认出了她，就是前几天下大雪时在东珠大厦停车场外等人的女孩，她的声音听起来很舒服，身上有一种很特殊的气质，能让人过目不忘，而这一点对于一个销售人员而言，是至关重要的。

张墨正准备提出最后一个问题的时候，桌上的电话响了，接起来听见是江尚的声音："我有一个问题，请你转告面试者。"

张墨放下电话，转告叶小荼说："鉴于叶小姐之前没有任何与本公司销售相关的工作经验，假如让你用一句话来说服我们，证明你是这个岗位的合适人选，你会对我们说什么呢？"

这个问题，通常是作为"结束问题"提出来的，其关键性不言而喻。

叶小荼略加思索，诚恳地回答说："大部分优秀的销售人才，在从事销售工作之前都会有过别的岗位的工作经历，而他们的社会经验和阅历往往有助于将来工作的开展。我过去的工作已经给予我很多与人打交道的经验，从这些方面来看，这两种工作并没有太大的区别。"

张墨听完她的的回答，客气地说："谢谢。由于时间关系，今天的面试就到此结束，感谢叶小姐参加我们的面试。我们会对您的面试给出一个综合评价，假如有复式机会的话，我们会在一周之内联络您。"

第20节：荆棘舞(19)

江尚从电脑视频上看到叶小荼离开面试室，他将目光从屏幕上收回，利用网络语音对话系统问史迪文："你觉得这个女孩怎样？"

史迪文认真地回想了一下，评价说："她的英文很标准，语言上不会有障碍，现场反应也很灵活，职业风范相当不错，应该具有很大的可塑性。惟一的缺陷是她并没有从事过销售工作，不知道实际操作起来会怎样。"

江尚若有所思地沉默了一会儿，继续问道："上海市这一次被淘汰的员工，基本素质怎样？"

"这次淘汰的是鹰组的Rose，她是今年六月份进入公司的，并不是新手，但是业绩情况在整个团队中实在不够理想，两次考核都在倒数三名之内。"史迪文扫视了一眼电子屏幕，接着说："这个女孩的基本素质比Rose要好得多，如果能够通过行政人事部门的初试，我们也可以让她来接替Rose的职位。"

江尚说："一个人之前的工作经验确实不能说明太多问题，只要基本素质符合要求，我们不妨给她一个尝试的机会。"

史迪文似乎与他颇有同感，赞同了他的观点。

当天，沈若琳与张墨一起面试完所有候选人之后，在叶小荼的履历表上划了一个特别的记号，"面试意见"中填写了一个"初试待定"，她让张墨将这些"待定"的履历表都截留下来，只将另外几名"初试通过"者的资料以电子邮件的形式发送给营销中心，请他们签署意见作最终抉择。

假如摒弃个人好恶，单纯地从所有应聘者的面试表现来看，叶小荼毫无疑问是这批人当中的佼佼者，因此对于她的"待定"，张墨不禁暗自替她抱屈。但他一向对沈若琳惟命是从，立刻按她的要求办了。

江尚收到张墨转发来的履历资料包，发现其中并没有叶小荼的名字，他立刻拨了一个电话给张墨，询问此人没有通过初试的原因。

张墨为人精明能干，对于上司们的意图把握得更是精准无比，他敏感地察觉到江尚的疑惑，立刻解释说："这位叶小姐面试过程的整体表现很好，我们并不否认她很优秀。可是她曾经干过HR，也就是说她是我们的同行，所以能有这种表现也不算什么。而且，她之前明明有一份不错的工作，却说不清楚突然辞职离开的理由， Linda觉得这个女孩有些问题，怀疑她来UP求职的动机不单纯。"

江尚听他解释完毕，反问道："求职动机不单纯？我们的招聘广告写得够清楚了，过往的经历并不是评价一个人是否适合销售工作的惟一标准，既然连工作经验都非必需条件，更何况"求职动机"？你们评价应聘者一向很客观，使用这种理由来筛选面试人员，似乎不太妥当吧？"

张墨此时虽然无法"观其色"，却能"察其言"，赶紧改变话头说："是，我们也担心会错过一些好的人选，所以Linda才写待定，否则我们就直接写淘汰了！"

第21节：荆棘舞(20)

"公司正当用人之际，销售部迫切需要人手，你们初试的时候不需要太严格，这样我们才有选择余地。"

张墨明白他的意图，赶紧说："按照公司的招聘制度，行政人事部只负责提供初试候选人，最后决策权是由营销部来决定的。如果营销部觉得这个女孩不错，我们可以推荐她参加复试。我会向Linda汇报，如果Linda同意，我马上就将所有待定应聘者的履历表E-mail给你。"

江尚不再与他啰嗦，直截了当地说："你转告Linda，我们选用的人，我们会负责。既然你们认可此人在面试中的表现，那么不必要再选，请直接通知她入职。"

张墨挂断电话之后，迅速地将营销总监江尚的态度向自己的顶头上司沈若琳作了汇报。

沈若琳在英国UP公司堪称元老级的员工，掌握着英国UP公司在中国区的人事生杀大权，是绝对的"实权派"。虽然只是经理级别，但鉴于行政人事部门的重要性，这个位置非英国总部董事会深切信任者不可得。

她自第一任中国区总经理走马上任时进入公司，从一名前台接待员做到如今行政人事部经理的职位，在职时间已长达八年之久。八年前，大量的外企进入中国境内投资，要与中国人打交道做生意，沟通乃是头等大事，因此第一批的上海外企员工大多数都是英语专业的学生，英语本科生供不应求时，专科生也就成了抢手货。沈若琳从内地一所名不见经传的高校英语专科毕业之后，凭借着一口相对流利的英文和年轻美貌闯荡上海滩，被前任的中国区总经理汉森先生招聘进来。她确实是英国方面最为信任的几名中国员工之一，前任的中国区总经理汉森对她十分倚重，在他卸任归国之前，还特地将她特别介绍给现任的中国区总经理麦克道尔。

尽管如此，沈若琳内心并不满意自己目前的地位。八年的行政人事工作经验，已经将当年学生气十足的Linda训练成了一只嗅觉格外敏锐的职场动物，中国文化教育事业的飞速发展和高级人才的大量普及，更给她带来了沉重的危机感。

时光荏苒，她自知不再是二八韶华的青春少女，年龄上不占任何优势，而她那一纸英语大专学历和后来自修的人力资源本科自考文凭，无论如何都比不上那些从名牌大学毕业、科班出身的后起之秀。这些八十年代出生的女孩们，一个个都能读书、善考证，毕业时各种PASS一大把，简直是十八般武艺样样精通，她们不管长得漂亮与否，在街上听见路人呼唤"美女"就自信满满地回头，将"她世纪"的女性主义精神发挥到了极致。其实，沈若琳不喜欢的人不仅仅是叶小荼一个，这个范围完全可以再扩大一些：凡是这种学历比她高、嘴巴比较利索、脑袋比较灵活、看起来又不太低眉顺眼的"80后"，都是她所讨厌排斥的对象。只不过这种排斥也有轻重之分，例如英国UP公司现在这位前台Nancy小姐就比较对她的胃口，Nancy手勤脚勤嘴巴也勤，更重要的是勤打小报告，就像沈若琳放在公司的另外一双眼睛和一对耳朵，公司其他部门略有一点风吹草动，她就会第一时间发邮件汇报过来。

第22节：荆棘舞(21)

沈若琳能够端坐在行政人事部经理这个位置上，自然不乏看家本领，她的面试"识人"准确度极高，在面试过程中，她能够一眼识别哪些人是公司可用的人，哪些人是自己可驾驭的人，哪些人是可能不太听话的人。她心里有了固定的成见之后，凡是大致符合她心目中所圈定的标准的人，通常都很难顺利通过面试第一关。

自从江尚担任营销总监以来，她就常常遇到各种令人头疼的情况，行政人事部初试挑选的人往往在营销部那里被刷得一个不剩，这些人都被江尚斥为"毫无创造力"，麦克道尔甚至以此为理由暗示性的找她谈话，示意她"改变面试标准"。由于营销部的挑剔，行政人事部不得不再耗费力气组织一次又一次招聘，经过N次与营销部的交锋之后，沈若琳选择了另一招。她主动要求营销部也参与到初试中来，甚至主动将自己手中的权力交了一部分出去。她的策略是"以退为进"------先任你折腾几下，我且袖手旁观，籍此减轻自己部门的责任，看你能笑到几时？假如江尚是个营销庸才，他所犯的错误正好可以作为她的英明佐证。

江尚竟然毫不谦让地接受了她的建议，叶小荼当时在招聘网站上看到的那幅新颖独特的招聘广告，正是他的杰作。

对于营销部的一些创新举措，沈若琳一直隐忍着，她在等待结果。然而，事实却不如她所料，英国UP公司改变招聘流程之后确实招进了不少人才，江尚挑起英国UP公司营销部大梁之后，公司销售成绩数月之内几乎旧貌换新颜，他的才华颇得麦克道尔和英国总裁欣赏。她的计划虽然落空，心里的愤恨之情却益发严重，但是慑于营销部门在公司中的"凤凰"地位，她在无形之中对江尚有几分忌惮。

听到张墨的报告之后，沈若琳二话没说，提笔修改了叶小荼履历表上的推荐意见。毕竟销售代表都不是她的直接下属，明着去得罪营

销部门，只会让麦克道尔不高兴。对于营销部的用人情况，她暂且睁一只眼闭一只眼，犯不着为了这些小事和江尚起冲突。

叶小荼结束面试离开英国UP公司的时候，当然不知道江尚与史迪文二人在异地所发的那一番议论，也不知道自己能够进入英国UP公司之前还有一段这样的"小插曲"，更不知道UP内部这些高层们之间的复杂关系。

不过凭借她的直觉，她能感觉到沈若琳对她的印象不太好。同行往往是死敌，HR们之间也常常会有一些外人看不见的敌意和暗中的较量，即使她的条件已经远远胜过其他候选人，但是面试官的意见往往决定了一个人是否能够得到机会，从沈若琳挑剔的眼光中，叶小荼发觉自己胜出的机率并不高，因此并没有对这次面试抱太大的希望。英国UP公司的这一场面试，至多就是一种积极地尝试，既然是尝试，也就不存在患得患失的焦虑心情，所以那天她从东珠大厦离开的时候，心情依然很不错。

第23节：荆棘舞(22)

令她意外的是，她并没有等待太久，甚至还没有来得及去另一家公司参加面试，就等到了好消息。

英国UP公司面试结束的当天下午，她接到行政人事部的录用通知电话，一位自称行政人事助理的男士通知她从下周一开始上班，并且告诉她，正式上岗之前新员工需要接受为期二周的营销专业知识培训，通过培训考核之后才能进入试用期。

叶小荼的兴奋心情自不必说，对她而言，能够顺利地获得这样一个进入知名外企英国UP公司的机会，已经足够令她开心好一阵了。

周一清晨，是叶小荼到英国UP公司正式上班的第一天。

叶小荼以前上班的金盛大厦与东珠大厦只相隔几条马路，因此她起床上班的时间并没有太大改变，但是为防止迟到，她特意将闹钟拨快了整整一个小时，同时喊醒了施莉莉，两人一起收拾洗漱完毕，一起出门乘坐地铁前往东珠大厦，从她和施莉莉租住的地方到公司，需要换乘一次地铁，历时大约三十五分钟。

叶小荼第一次以正式员工的身份踏进英国UP公司大门时，心头洋溢着一种熟悉又陌生的感觉，英国UP公司前台站立的漂亮女孩看见了她，向她点了点头，打招呼说："Good morning，我叫Nancy，你是销售部新入职的员工Yolanda吧？请在我这里签名报到，然后去会议室参加培训。"

她按照Nancy的要求签好名，被Nancy带到一间明亮宽敞的会议室内，这里已经坐了几位衣着光鲜、职业形象良好的男士和女士，应该也是新入职的销售代表，她环顾了一周，在一个女孩身边坐下来。

那女孩长着一张娃娃脸，看上去像一个刚出校门不久的清纯学生，她似乎很健谈，不停地和左邻右舍的未来新同事讲话，她见叶小荼过来，立刻中止了和旁边一个男士的谈话，侧过头来说："我见过你呀！初次面试那天我就在排你后面一个！你记得我吗？"

叶小荼脑海中对她毫无印象，但能看出这个女孩具有极佳的口才和演讲天赋，见她主动和自己搭话，于是说："你好，我叫叶小荼。"

那女孩笑了笑，露出两个可爱的小酒窝，说："我叫王娜，是X大毕业市场营销系应届毕业生，我大学寒暑假一直做LOVE巧克力的促销员，你以前在哪一家公司工作呀？应该是做销售的前辈吧？以后请你多多关照哦！"

叶小荼发现这个女孩不但笑起来很亲切，口齿也很伶俐清楚，有一种自来熟的本领，这些优点都很适合做一个销售人员。她回报以友好的笑容，对王娜说："我可能还没有你的销售经验丰富，因为我之前是做人力资源的，不是销售。"

王娜似乎有些诧异，问道："你以前是HR？我同学里面不学这个专业的都去上HR辅导班，拼命去考人力资源管理师资格，这样才好进大型企业或外资企业。做HR多好呀，现在正是大热门，你为什么来做销售呢？"

第24节：荆棘舞(23)

叶小荼不知道怎么向这个初涉职场的女孩解释自己的选择，是为了尝试新的职场人生？还是由于对HR工作的厌倦？对于王娜而言，她似乎觉得HR行业是一个非常光辉而且前途无量的选择，大家只有迫不得已的情况下才会选择做SALES。

王娜正要继续追问她原因，突然发现行政人事部的沈若琳出现在会议室门口，立刻煞住了话头。

叶小荼并不是第一次见到沈若琳，只是那次在面试过程中，她将全副精力都放在应付他们的提问上，对这位行政人事部经理并没有特别留意，直到现在才留神看清楚她的模样。沈若琳的年纪应该在三十开外，但是皮肤保养得很不错，看上去只有二十七八，柳眉杏眼、风姿绰约，秉承了江南美女的惯有优点，算是一个相当精致的女人。只是，她的神情中总是隐隐带着三分杀气，给人的感觉并不友善。她拿着一叠资料从叶小荼身边经过，一阵冷香调带着中性的木香气息随风掠来，这种香水味道比较中性化，通常只有男人才会使用。叶小荼看过一些研究香水与性格的书籍，喜欢中性香水类型的女子，基本上属于比较特立独行的职场女强人一类，不太好相处。

不知为什么，叶小荼看着沈若琳，突然想起了Sonia，心中自然而然地对她产生了一种戒备防范心理。

王娜也在偷偷看着沈若琳，很小声对叶小荼说："听说行政人事部还要对我们进行培训考核呢，如果新员工在培训期内表现不好，公司是可以随时解除与我们的OFFER的，我们都要小心点才行！"

叶小荼当然很清楚这一点，安慰王娜说："新员工在培训期内被解雇，虽然这样看起来对很残忍，但是就长远发展来看，对公司和个人都好，况且我们既然能被录取，应该不至于那么差吧？"

王娜点头表示同意，自己压低声音咕哝说："设这么多关卡……看来英国UP公司也不像他们招聘广告上说的那么友好嘛！"

时针指向九点三十分的时候，会议室内大约坐了十来个人。

叶小荼早已发现了一个有趣的规律，企业里通常做SALES的都是男多于女，大致分布比例是八比二。究其原因，或许是因为男性天生具有挑战精神，在压力面前会更能表现出大无畏的斗志和毅力，相对而言具备这些素质的女性并不多，在销售方面能够做出成绩、成为高层管理人员的更是少之又少。这次英国UP公司招聘的结果显然再次印证了这个性别规律，除了叶小荼和王娜两个人是女孩之外，其余都是男性，女孩占了总招聘人数的百分之二十不到。

叶小荼打量着会议室内的新员工，目光转移到门口时，她突然发现了一身黑色职业西装的江尚，他的神情很认真专注，双眸黑亮而且神采奕奕，温文儒雅中透出三分犀利，极其职业化。她立刻感觉此人有些面熟，脑子却过了好一阵才反应过来------他们之前曾在东珠大厦的停车场见过面，他就是前几天在雪地里帮她摘下飞舞着的圣诞贺卡的那个男人！

第25节：荆棘舞(24)

叶小荼抬头看着江尚，暗想原来是他，这个世界还真小。

张墨一一介绍着到场的英国UP公司职员，江尚的职务是英国UP公中国区的营销总监，也就是整个营销系统的高层管理者。

恰在这个时候，江尚似乎也发现了她的存在，用目光向她简略示意。

叶小荼忍不住微笑了一下，看来那天她参加英国UP公司面试的时候，隐身在摄像头之后的江尚就已经认出了她，只不过他们直到今天才正式会面。

江尚只例行公事地出现了一刻就离开了会议室。按照惯例，营销总监会参与销售部的新员工培训会议，但是不会亲自主讲课程，讲师通常是由优秀的城市经理来担任。英国UP公司的新员工培训包括很多方面的内容，如公司简介、公司管理制度、员工手册、销售知识技巧等等这次新员工培训的主讲人是华东区大区经理兼上海城市经理史迪文。

史迪文年纪大约三十五岁左右，长得并不帅，个子也不高，好在他比较风趣幽默，讲课的时候口若悬河，还能引经据典用案例来说明问题，给大家留下的印象十分深刻。

第一堂课时，他问："谁知道Sales必备的七种武器是什么？"

王娜嘴快，回答说："手机！名片夹！笔、资料本！"

"还有没有？"

王娜想了想，一时语塞说不完整。

有人补充说："正规的着装，比如西装、领带和皮鞋。"

"还有没有？"

叶小荼琢磨了一阵，又抬头看了看史迪文的手腕，顿时明白了最后一件东西是什么，遂回答说："一块走时准确的Watch。"

史迪文立刻说："没错，百分之五十以上的订单流失都与业务人员的不守时有关，去年我们有一个大订单，与国外客户约好下午两点三十分见面签合同，结果两点十分的时候严重塞车被堵在路上，虽然我们给客户作了解释，对方还是取消了与我们的合作，你们一定要记住我们是Sales，客户就是我们的衣食父母，宁可我们等候客户一个小时，也不能让客户等候我们一分钟。"

王娜说："可堵车不是我们能够预计的嘛，现在市内交通状况又不好，谁知道什么时候会堵车呢？如果我们提前了很久，还是迟到了怎么办？"

"约见客户，我们没有任何理由迟到。因为……"

连续上了两周的培训课，在史迪文口若悬河的"现身说法"宣讲和英国UP公司惯行的"填鸭式"的强化训导下，叶小荼和王娜等新员工对"销售代表"这个新的职位和英国UP公司的了解、产品的了解逐渐增多。

虽然叶小荼没有从事过销售工作，但是她的记忆力和领悟力并不差，加上之前在美国JOY公司时，她对销售也并不是一无所知，因此培训考核的结果相当不错，顺利通过了行政人事部的新员工入职考核。

第26节：荆棘舞(25)

王娜比较惨，她虽然笑容甜美、嘴巴利索，考核的笔试成绩却是一塌糊涂，沈若琳毫不留情地Pass了她。王娜得到行政人事部解聘通知的时候，哭得稀里哗啦像泪人一样，甚至向公司表示她愿意做一名无底薪试用员工，但是行政人事部的"铁腕政策"是无法松动的，在沈若琳的坚持之下，一只脚已经踏入了英国UP公司的王娜就这样与新的工作机会失之交臂了。正如王娜当时所感觉到的那样，英国UP公司的大门显然并不是像他们广告所描述的那样、对任何人都无条件敞开的，面试被录取仅仅只是第一步，假如有人基本素质不过关，随时有可能在之后的一次又一次业绩考核中被请出门去。

叶小荼慎重考虑了一阵，鼓起勇气敲开了新上司史迪文的门。

自从经历在美国JOY公司经历Sonia事件之后，叶小荼明白了另一个道理------在任何时候都不要轻易得罪你的顶头上司，最好能够与他成为朋友。即使他不愿意与你成为朋友，你也要尽可能地找机会与其多作沟通，至少要对他表示出你的敬意和忠诚。与此同时，她也很想知道，史迪文作为直接上级对王娜离开这件事情的态度，王娜因为考核成绩不合格而离开，这件事对叶小荼和其他销售代表而言，无疑是一种警示讯号。

史迪文似乎知道她的来意，放下手中的文件夹，没等她说话就抢先开口说："公司行政人事部在培训期内对你们所作的考核，其实是看不出一个人的实际能力的，王娜虽然没有通过培训考核，并不代表她的能力很差。销售代表要靠业绩说话，相信自己就会有前进的动力。"

他亲切的语气让叶小荼的心情稍微平静了一些，她心里仍有一些忐忑，对他说："我之前没有从事过销售工作，作为新员工，我很希望得到公司的指导和训练，如果有做得不好的地方，我一定会努力改进。Linda要求我们入职两个月内必须获得一笔订单，看起来很有难度。"

史迪文摇头说："你不能这么没有自信。当初决定招聘你进公司的时候，我觉得你能做好这份工作。虽然行政人事部给你的初试评价并不高……"他停顿了一下，又笑了笑说："他们的判断未必准确，行政人事部搞的那些套路，你大可不必放在心上，没什么好担心的！"

叶小荼从他的话语中听出了一丝怪异的味道，其实，在此之前她就已经发现，史迪文虽然是新员工培训的主讲师，讲的内容却根本不是沈若琳她们所制作的讲义，而是天马行空地自由发挥。她早已猜到行政人事部对她的评分不会很高，但是没想到史迪文如此直接地表示出对行政人事部决策的异议，他的语气中分明带着一种不屑的意味，似乎觉得行政人事部的"新员工考核"根本就是多此一举。

第27节：荆棘舞(26)

史迪文非常忙碌，刚与她说完这几句话，桌上的两部内线外线电话轮换着不停地响，叶小荼担心会打扰他工作，很快就走出了他的小隔间。

史迪文的解释不但没有驱散她心头的阴影，反而让她对行政人事部的戒备之心更加重了几分。她心头升起一个小小的疑虑：史迪文为什么要将她被录取的"插曲"告诉她呢？他那一刻的突然停顿，是一时失言？还是别有用心？目前看来，英国UP公司的江尚、史迪文都不太难相处，但行政人事部经理沈若琳显然是一个难缠的女人。新员工在试用期内，行政人事部掌握着绝对的"生杀建议权"，既然沈若琳对她的第一印象并不好，眼下她更应该注意与沈若琳的关系，最好的办法是不要招惹她，惹不起总躲得起，只要不要犯事落把柄在她手上就好。

叶小荼通过这次谈话，隐隐感觉到英国UP公司的工作环境与美国JOY公司一样不单纯，但是这些并没有影响她工作的信心。因为她发觉自己其实很喜欢"销售"这份工作。她甚至暗下决心，一定要尽可能地在下个月内完成第一笔订单，也算是对英国UP公司和自己的选择有所交代。

英国UP公司的中国区核心设在北京和上海，营销系统分为华东、华南、华中、东北、西南共计五个大区，公司的销售系统职位等级顺序是：营销中心总监、大区销售经理、城市经理、城市销售主管、销售代表；市场系统职位等级顺序是：营销中心总监、市场部经理、市场部助理。以华东区为例，大区经理史迪文兼任着上海城市经理，在上海管理着整个华东区的销售团队，包括山东、江苏、安徽、浙江、福建、江西和上海七个省市。

正式入职之后，按照行政人事部的安排，叶小荼顶替刚被辞退的Rose进入上海市销售团队，顶头上司就是史迪文。上海公司目前共有

八位销售代表，分编为两组，一组名叫"EAGLE（鹰）"，另一组名叫"ANT（蚂蚁）"，叶小荼被分入鹰组，鹰组营销对象主要是上海市内的一些大型集团公司客户，共计四名组员，除她之外还有两男一女，女孩名叫朱丽叶。

叶小荼坐在被辞退的Rose原来的位置，Rose的座位刚好在营销总监办公室附近，只要抬头就可以看到江尚在办公室内的一举一动。她发现以江尚为首的英国UP公司员工工作效率都很高，每一个人的工作节奏都比美国JOY公司员工们简直快一倍，以前她偶尔还有时间喝喝咖啡、在网络上用MSN和朋友们聊聊天，在英国UP公司简直是不可能的。从她踏进办公室的那一刻开始，每天的时间计划都安排得满满当当，晨会、培训、客户联络、客户回访、整理资料、填写报表……等等一系列的繁琐工作接踵而来。

第28节：荆棘舞(27)

刚开始的时候，她很不适应销售部的工作，但是一段时间之后，她发现英国UP公司的这种管理方式其实很高效，尽管开始的时候麻烦一点，却避免了将来可能出现的重复劳动，总的来说还是提高了工作效率。

英国UP公司所提供的薪资待遇和工作条件都很不错，在两个月的试用期内，她所获得的底薪已经相当于她在美国JOY公司工作三年后达到的底薪水平，转正之后还会有所提升，假如她能够顺利签下一笔大客户订单的话，还可以获得订单金额中几个百分点的佣金。麦克道尔是个"中国通"，很清楚英国UP公司目前的处境，也深谙"重赏之下必有勇夫"的道理，所以才肯抛出丰厚佣金来充分激发销售团队的积极性。

新的工作团队氛围和薪资都不是问题，刚入职的叶小荼，苦恼主要来源于业务方面。她努力学习了许多销售相关知识和技巧，也做好了充分的心理准备从一名管理支持部门人员变成在前方冲锋陷阵的销售人员，但现实总是让人有些郁闷。直到春节之前，尽管市场部如期进行了新闻发布会和相关的媒体推广宣传，英国UP公司最新软件的销售情况依然没有太大的突破，她进入英国UP公司的一个月内，虽然零零散散地接触过一些客户，但是订单方面依旧毫无进展。

春节长假期间，叶小荼回到T市父母身边过节，叶教授夫妇难得看到女儿，自然要拉着她问长问短一番，叶小荼总觉得自己现在的状态说不上有所成就，难以见江东父老，又担心叶教授会旧话重提让她回T市，因此含糊其辞地告诉老爹老妈刚换了一个新公司。

好在叶教授最近遇上一个新科研课题，基本上将全部精力都放在这件事上面，也没有详细追究叶小荼的工作情况。

叶夫人关注的重点当然是女儿的人生大事，免不了费尽心思地打探叶小荼的口气，晚上她特地将叶小荼拉到一起看电视，有意无意地

提及德国的叶小蘼："你妹妹前不久回来过，他们已经准备注册结婚啦，小兔啊，你现在也不小了，过了今年就是二十五岁啦，我像你这么大的时候，你们姐妹俩都出生啦……"

叶小荼自顾自靠在沙发上剥桂圆皮，说："妈，您的话怎么和电视剧里的台词一样？不许抄袭。"

叶夫人一本正经地回答："那不是抄袭，因为天下父母心本来就是一样的。"

叶小荼将一颗雪白的桂圆塞到叶夫人嘴边，说："我不是和您说过么，至少要等到事业有所成就再建立家庭吧？"

"别和你老妈磨嘴皮子！等到你事业有成的时候，好一点的男人都被机灵的小姑娘们挑拣光了，你就只能做"剩女"啦！女人最重要的是找一个归宿，干得好不如嫁得好啦！我举几个例子给你听听……"

第29节：荆棘舞(28)

叶夫人为了支持自己的论点，滔滔不绝地通过若干故事、演义及活生生的事例试图说服叶小荼，她苦口婆心地足足讲说了一个小时，叶小荼早已听得两眼发直、头皮发麻，为了保持一个乖女儿的形象，她老老实实地听了一个小时，听到最后不停地点头。

叶夫人料想她被自己说服了，兴高采烈地接着说："小兔，你现在觉得妈妈的观点是对的吧？事业固然重要，婚姻也是很重要的！你想留在上海，我和你爸爸都不反对，不过你今年一定要找一个男朋友啊！"

叶小荼继续点头。

叶夫人以为她点头表示同意，心里暗自盘算着尽快将两个宝贝女儿嫁出去，又讲说了大约半个小时，才心满意足地放叶小荼回卧室休息。

叶小荼没想到这次回家被父母攻击的"弱项"竟然不在工作方面，而在她的感情问题上，经过叶夫人一番强火力的狂轰滥炸之后，她开始认真地思考母亲的建议。

------是不是真的应该找一个男朋友了？

这个问题一直伴随着叶小荼过完春节假期，直到她回上海，还没想出一个头绪。

农历正月初八，英国UP公司节假日后开始上班，叶小荼提前一天回到上海，她推门看见施莉莉已经从老家扬州归来，她换好了出门的衣服，打扮得精致婉约，正对着镜子往眼睑上粘贴假睫毛。

施莉莉见她回来，主动邀请说："小兔你来得正好，今晚有个生日Party，我们一起去参加吧？"

叶小荼刚刚站稳脚跟，边放行李边问："谁的生日？明天还要上班呢。"

施莉莉神秘地挤挤眼睛："你去了不就知道了？明天大家都要上班呢，又不止你一个人上班！总之有人请客，陪我一起去玩玩，不会很晚的。"

叶小荼拗不过施莉莉，只好跟着她来到楼下，触目所及就看见一辆霸气十足的越野车，一个男人正从车窗里探出头来张望，他年纪大约三十开外，头顶有些微秃，体态有些胖，大冬天的还戴着一副墨镜，穿着一件许文强式的黑色真皮长款风衣，摆出一副帅酷的表情。

施莉莉眉开眼笑地奔过去，她回头看着叶小荼，主动对穿黑色风衣的男人介绍说："她就是我的室友小兔，是美女吧？"

那男人倒是很有礼貌，赶紧下车来给她们两人开车门，一边殷勤地递给叶小荼名片，一边自报家门说："我就是罗鸿发，施莉莉的未婚夫，以后请叶小姐多多关照！"

叶小荼看了看手里的名片，上面印着"罗鸿发、XX国际贸易公司总经理"的头衔，友好地笑了笑："久闻大名，你好。才几天不见，你就已经成施莉莉的未婚夫啦？"

在此之前，叶小荼并没有当面见过罗鸿发，只从施莉莉的口头描述中隐约知道一些他的基本情况。施莉莉一向是个极为挑剔的人，对每任男友的要求都十分严格，例如她的前任男友健身中心教练赵阳，就是超级阳光型男，因此她一直以为罗鸿发是个帅哥，却没想到他竟是长相如此平庸的一个男人，倒是有些出乎她的意料之外。如果仅从外表上看，罗鸿发显然不是施莉莉喜欢的类型，与赵阳几乎完全没有可比性。假如施莉莉的审美标准没有发生突然变异，那么眼前的这个男人必定有其他的"过人之处"，才有可能打动她的芳心。

第30节：荆棘舞(29)

罗鸿发很爽朗地一笑，说："莉莉已经答应了我的求婚，我当然是她的未婚夫啦！她还要请你当婚礼伴娘，希望你到时候赏脸参加！"

施莉莉并不多加解释，似乎默认了罗鸿发的"身份"，笑着对叶小荼说："今天是鸿发的生日，他们一帮朋友开PARTY庆祝，我们郑重邀请你一起去，你不会不给他面子吧？"

叶小荼还没从震惊中回过神来，听说今天是罗鸿发的生日，她忙向罗鸿发道贺，祝他生日快乐，并抱歉地表示改天补送一份生日礼物。

罗鸿发很豪气地挥了挥手，爽快地说："两位美女肯赏脸参加我的生日PARTY，已经是最好的礼物了！今晚我们去"碧海"夜总会HAPPY一下，来的都是我的好朋友，你们想吃什么、玩什么尽管随意，千万不要和我客气啊！"

施莉莉赶紧搡了搡叶小荼说："听见没有？既然有人要请客，我们就不要客气啦，我们不吃燕鲍翅参，容易上火……我不喝红酒和啤酒的，Chivas Reqal随便来几瓶就行！"

罗鸿发对施莉莉的态度很温柔体贴，说："你们想喝什么就喝什么，不要啤酒，白酒香槟都可以。"

叶小荼想笑，忙说："不用了，你们喝吧，我从来不喝酒。"

施莉莉哼了一声说："好不容易逮着有人过生日做东，难道还想我们替他省钱啊？不喝酒就喝萝莉果汁，国产的不要，我们要夏威夷原产的。"

罗鸿发很好脾气地说："随便你们好啦，你说了就算。"

三人一直说着话，不多时已到上海赫赫有名的"碧海"夜总会门口。正值华灯初上之时，依稀可见街头灯红酒绿的繁华景象，夜总会前几名指挥停车的保安都是一米八的高大男子，他们穿着统一的黑色

西服，耳中插着无线通话器，右手平举，礼貌而恭谨地迎接着前来消费的宾客，一看就知道平时必定受过专业的接待礼仪训练。

罗鸿发带着施莉莉和叶小荼走到订好的半包式卡座前，卡座里早已坐了他的几位朋友，他们似乎都与施莉莉相识，热情地招呼她们坐下。

叶小荼很少有机会涉足娱乐场所，虽然早听说过"碧海"是上海最具人气、消费水准超高的几家"著名"夜总会之一，但是从来没有亲身体验过其中的繁华，她坐在施莉莉旁边听着他们漫无边际地聊天，随意地向四周张望。

"碧海"大堂内不时有着装体面、举止优雅的绅士淑女来往，其中间杂着不少金发碧眼、着装考究的外国人，加上来往穿梭的美女服务员，令人目不暇接，十分养眼。最引人瞩目的是大堂正中央一个三层高的圆形钢琴台，台顶放着一架钢琴，一名身穿红色曳地长裙的女子正全神贯注地弹奏着一首世界名曲。

不仅仅是男人喜欢看美女，女孩同样也喜欢看美女，叶小荼盯着她看了一阵，发现她的面容小巧而精致，身材修长匀称，齐胸的红色小礼服裙露出白皙的肩膀和颈项，脖子尚挂着一大串白色的金属环，长长的大波浪卷发一直披垂到腰际，随着她的手指和身体摇曳生姿，妆容和衣饰都精致得恰到好处，乍看之下很像一名台湾当红歌星，非常美丽。

第31节：荆棘舞(30)

一曲完毕，那女子走下钢琴台时，叶小荼忍不住向她投去赞叹的目光，却赫然发现那女孩身边突然多出来一个男人，他将一束新鲜的粉红色百合花递给女孩，低头和她说着话，两人神情亲密，仿佛是恋人。

他微微侧转脸时，叶小荼立刻认出了他，不禁瞪大了眼睛------那个男人竟是英国UP公司的江尚！她每天坐在Rose的座位上，透过玻璃板就能看见江尚的侧影，她坚信自己决不会认错，那人确定无疑就是他没错。

江尚并没有回头，自顾自带着那女孩一直向门厅走过去，他们二人并肩走出"碧海"的后门，叶小荼忍不住探了探头，施莉莉发觉她躲躲闪闪，立刻问："你怎么啦？看见熟人了吗？"

叶小荼赶紧将头偏向卡座里侧，点头低声说："刚才那个弹钢琴的女孩，身边的男士，你猜猜他是谁？"

施莉莉再看时，已经不见了他们二人的身影，于是说："是你们公司的同事？我一个都不认识，哪里猜得出来？"

"我们公司营销总监Johnson！我看见他和那个女孩在一起！原来他的女朋友是个钢琴师哦！"

施莉莉喝了一大口Chivas，说道："来"碧海"弹钢琴的多半是艺校的大学生，追求他们的男人多得是，你们总监追不追得上人家还说不定呢！拜托你先不要这么大惊小怪好不好？"

江尚刚过而立之年就任职英国UP公司的营销总监，可谓少年得志，加上外表英俊潇洒、举手投足尽显绅士风范，身边自然少不了优秀的女孩子。在此之前大家除了知道他目前仍是单身之外，对他的个人情况几乎一无所知， 英国UP公司内部也从来没有出现过关于他隐私及感情问题的传闻。

叶小荼没想到今天会无意中发觉关于江尚交往女朋友的"秘密"，心里不禁有点小小的得意，对施莉莉说："我没有大惊小怪，只是觉得很巧合，Johnson是一个很优秀的人，我们一直以为他没有女朋友呢！"

施莉莉不以为然地说："你这不是废话呀？人家能坐在这个总监位置上，总要有些出色的看家本领吧，要不他怎么拿多你几十倍的年薪呢？他这样的人怎么可能没有女朋友？不过再怎么说，你这次的新上司似乎也比原来那家的什么Sonia好，你也别羡慕人家的优秀，就安心在公司工作，拿出业绩来争取早点升职吧。"

一提到业绩，叶小荼不禁又有些沮丧，说："不是我不想拿出业绩来，我也想啊！关键是公司现在面临的局势很不利，美国DOOM公司太强悍了，要想抢到他们的老客户，简直比登天还难。"

施莉莉挥手制止她说话，又喝了一口酒，含糊不清地说："行了行了，现在是下班时间，别让我听见"客户"这两字，别和我谈工作……我们换个别的话题行不？"

第32节：荆棘舞(31)

她们两人虽然是小声嘀嘀咕咕，卡座对面端坐的一个人却听见了她们的对答交谈，他将身体向前凑了凑，看向叶小荼问："你是做什么工作的？是软件行业的Sales吗？美国DOOM公司是你们的竞争对手？"

叶小荼料想对面的人都是罗鸿发的朋友，老老实实地回答说："我年前刚刚加入英国UP软件公司做销售代表，不过目前公司整体业绩情况并不好，美国DOOM公司在中国的影响力比我们大。"

那人点头说："原来你是英国UP公司的，美国DOOM公司的营销手段确实很高明，听说你们公司最近有几笔大单和他们抢得厉害，鹿死谁手还说不定……我们公司最近倒是有一个项目要上，可以介绍给你，你有没有兴趣试试看？"

叶小荼万万没想到对方手中竟然握有客户资源，立刻兴奋起来，追问道："当然有兴趣，您在哪家公司高就呢？具体是什么项目？"

那人微笑了一下："上海亨利集团。我们集团总部最近有一个更换系统管理软件的计划。项目资金预算大概是这么多，"他伸出两个指头做成一个八字形晃了晃："你们有兴趣接这个订单吗？"

通常情况下一个大型公司的项目软件资金预算会在一百万左右，叶小荼估算了一下，以为他说的是八十万。对英国UP公司而言，八十万当然不算大单，但是对叶小荼而言，无论大单小单，对她来说都是机会，她迅速拿出随身携带的"七种武器"中的纸和笔，准备将那人所叙述的重要讯息记录下来。

她低头写字的时候，施莉莉忍不住说："上海亨利集团？上一个软件项目预算才八十万？你开玩笑吧？"

"UP不是英国公司么？"

叶小荼蓦然回过神来，笔差点掉到玻璃板上："你是说……八十万英镑？不是人民币啊？"

那人摇晃着高脚酒杯里的暗红色液体，大笑着说："当然，上海亨利集团的软件项目，怎么可能只有八十万人民币？刚才和你开个玩笑而已，不会介意吧？"

叶小荼有些意外，凡是折合人民币五百万以上的订单都属于大订单，到目前为止，鹰组还没有销售代表接手过这样的大宗CASE，她觉得这人很有趣，赶紧从名片夹里取出自己的名片递给他说："谢谢您提供的信息，这是我的名片！"

按照商务礼仪，对方很礼貌地回了她一张名片，叶小荼看清了他的名讳是"吴维仲"，职务是"上海亨利集团XX服装有限公司财务部副经理"，罗鸿发所做的外贸生意主要是国际服装进出口批发，两人之间应该时常有生意往来。

吴维仲收起了她的名片，同时说道："不过我们公司并不负责这个软件项目的具体操作，也不知道其中的具体情形，只是道听途说集团公司即将上马一个软件项目而已。如果你们想拿到这个订单，最好直接和集团方面接触一下比较好。"

第33节：荆棘舞(32)

他言尽于此，随即转过头和别的人掷骰子赌酒，玩得不亦乐乎。

叶小荼知道对方能够提供的讯息估计也只有这么多，因此并没有继续追问下去，无论如何，有线索总胜过没有线索，在新年第一天上班之前，能够得到这样的良性信息，对叶小荼来说当然是一件值得振奋的事情。

罗鸿发在"碧海"夜总会的生日PARTY进行得十分热闹愉快，当晚，一群人不停喝酒、唱歌、吹蜡烛、切蛋糕，最后宾主尽欢而散。将近午夜一点的时候，罗鸿发才送施莉莉和叶小荼回家。施莉莉热情地邀请男友到家中小坐片刻，罗鸿发并没有逗留很久，很绅士地小坐了一会儿，连茶水都没喝一口就起身告辞，施莉莉赶紧亲自送他出门。

施莉莉回来的时候，脸上洋溢着笑容，在叶小荼身旁坐下来问："你刚才不是见到鸿发了吗，给一个评价吧，告诉我，你对他的第一印象分是多少？"

叶小荼靠在沙发上吃水果，她见施莉莉这样发问，想想之后伸出几个指头比划了一下，大意是八十分。

施莉莉似乎很满意她的回答，轻叹了一口气说："男人不能只看外表，你能给他这个分数，我已经很开心了。譬如赵阳，空有一副好皮囊，既没有责任心，也没有上进心，枉费我们交往那么多年，他都没有给过我一句承诺。爱情是没有任何实际意义的东西，趁着自己还能选择的时候，找个人嫁了才是最现实可靠的。等再过几年成了"三十后剩女"，想选也由不得你了。"她低头注视着左手中指上一颗簇新的钻石戒指，表情带着淡淡的一点甜蜜，自顾自接着说："男人所能给予女人最大的赞美和肯定就是婚姻，鸿发在除夕之夜向我求婚了，如果没有意外的话，过几个月我就嫁给他。"

她的语调和神情不像是说假话，钻石戒指显然是新的，光芒四射。

叶小荼有点惊诧，她放下手里的苹果，抬起头看着施莉莉问："你不会真的打算闪电结婚吧？那你的工作怎么办？"

施莉莉满不在乎地回答说："我已经想好了，专心做家庭主妇。结婚生子对女人而言是一个很正常的过程，鸿发说他舍不得我每天上班下班那么辛苦，等我们结婚我就向公司申请辞职。不过小兔，即使我结婚了，想你的时候我还是会回来看你的。"

叶小荼听见施莉莉的决定，心里忽然有一点怅然若失的感觉，施莉莉在她的台资企业里打拼了四年多，好不容易才做到总经理办公室主秘的位置，再往上一步就是行政经理，她竟然就这么轻易放弃了。而且，毕竟是相处了整整三年的室友，一旦她和罗鸿发结婚，就必定会搬走，以后只剩下她一个人住在这里了。

施莉莉发现她的情绪不对劲，立刻不失时机地凑过来说："小兔，鸿发说他有几个朋友条件都很不错的，可惜今晚没来。要不要下次我们安排一下，介绍给你认识啊？"

第34节：荆棘舞(33)

自从与章南飞分手以来，施莉莉不止一次地试探过叶小荼的口气，想说服她尽快找一个男朋友，每次都遭到叶小荼的"冷遇"，久而久之施莉莉也就不敢轻易碰壁，但是今晚她因为喝得有点多，也就忘了忌讳，直截了当地问了出来。

叶小荼淡淡地笑了笑，故意咬文嚼字地说："匈奴未灭，何以家为？"

施莉莉看着她，认认真真地纠正说："你这话可不对。灭匈奴该是男人们做的事情，什么时候轮到我们女人了？你听我一句忠告，女人干得好不如嫁得好，安心找一个好老公，你可以少奋斗半辈子，何苦自己为难自己！"

叶小荼不置可否，也没有反驳施莉莉的话。

这是过完新年后，她来到上海的第一个夜晚。也许是因为叶夫人的唠叨言犹在耳，也许是因为突然获知施莉莉的弃业结婚计划，也许是因为内心对上海亨利集团那笔订单的预期，也许是不习惯熬夜错过了睡觉的时间点，她的心情变得忐忑不安，整夜几近失眠。

第35节：荆棘舞(34)

Chapter 3

春节长假后，绝大多数上海公司上班的第一天，地铁里的人流显得特别多，几乎可以用"汹涌澎湃"来形容。

叶小荼的脚伤刚刚好，她还不太习惯穿Office Lady们必备的高跟鞋，因此走路比较小心谨慎。地铁到站的时候，她匆匆忙忙跟着人流往车上走，费了好大的劲儿才跟着一名身穿格子衬衫的年轻小伙子挤上了车。她刚一上车，地铁门就"咣当"一声合拢，车身启动的时候剧烈摇晃了一下，她一手扶着栏杆站稳脚步，那年轻小伙子找到了座位，从胸前的背包中取出一份当天的报纸，伸手扶了扶眼镜，认真地阅读起来。

她闲着无聊，眼角余光轻轻扫过那年轻人手中的报纸。离她最近的一版是娱乐新闻，版面花花绿绿，都是狗仔队们四处打探来的杰作，她对这些中外明星们的隐私和动向并不感兴趣，索性眯起眼睛休息。过了大约五分钟左右，她听见年轻人翻动报纸的声音，又好奇地睁开眼睛向报纸上瞟了一眼，这一版恰好是年轻人刚才所关注的新闻版，触目可见报眼以硕大无比的黑色加强字体印着一个标题："美国DOOM公司中国研发中心总经理、全球副总裁XXX宣布即日离职。"

她的注意力立刻被吸引过去，众所周知，美国DOOM公司是软件行业内首屈一指的龙头老大，当年他们以数百万年薪和股票期权才吸引这位大名鼎鼎的IT职业经理人加盟，并担任他们的中国区副总裁加盟，宣称任期是三年。然而，这位经理人居然上任不到一年就突然离职了，其中必有隐秘内情。高层频繁动荡对任何一个公司而言都不啻是巨大的打击，而当美国DOOM公司内部产生管理问题的时候，对于别的公司而言，当然是一个难得的利好机会。

叶小荼到达公司，在自己的位置上坐下不久，对面的朱丽叶探出头来，低声说："老板今天来了，一早在办公室里打电话呢！"

朱丽叶是个上海女孩，年纪比叶小荼大一点，两年前进入英国UP公司，行事作风比较干脆利索，工作上认真负责，销售业绩还算不错，有时候难免有一些小脾气和小傲慢。叶小荼初来英国UP公司时，因为与朱丽叶分在同一个组做业务，很多事情都会谦恭虚心地向她请教，朱丽叶起初态度很冷漠，时间长了之后，对叶小荼的戒备态度渐渐消除了一些，偶尔会提点她一下。

叶小荼知道朱丽叶所指的老板就是英国UP公司中国区总经理麦克道尔。她立刻顺着对面的方向看了看，属于麦克道尔的那间豪华办公室的门紧紧关闭着，几乎和平时锁着的情形一样，看不出什么分别。

她曾在英国UP公司的网站和公司宣传册上看到过麦克道尔的照片，他是一个五十岁左右的荷兰人，长着一张圆圆的脸，看起来十分亲切和蔼，套用一个专业名词叫"极具亲和力"。不过软件公司生存的根本是为客户提供优质的服务，没有哪一家客户愿意对着一个冷冰冰的销售代表谈业务，"和蔼"只是每一个营销人所必须具备的条件，也不算是麦克道尔的特长。朱丽叶之前还告诉过她，麦克道尔本人是技术人员出身，所以他在中国的大部分时间都呆在北京办事处，很少来上海，今天的突然袭击或许是因为发生了某些比较重大的事件。

叶小荼低头打开电脑，MSN新闻页面上立刻弹出了美国DOOM公司中国区副总裁离职的消息，在这个信息化时代信息传播已经达到了惊人的速度，她忍不住在MSN上问朱丽叶："你猜老板会不会是因为得到XXX离职的消息来上海的？"

朱丽叶回了一句："Maybe，"紧接着，她又告诉叶小荼一句："行政人事部的Linda在里面。"

透过影影绰绰的白色条纹玻璃纸，叶小荼看见沈若琳坐在麦克道尔的办公室里，正向他汇报着什么。行政人事部经理向老板打小报告，其实也是她们工作的一项重要内容，美国JOY公司的Sonia和北京那位行政总监的私人关系很好，看来英国UP公司沈若琳和麦克道尔的关系也不差。

但令人意外的是，五分钟之后麦克道尔办公室的门打开了，沈若琳从里面走出来的时候脸色并不好看，麦克道尔的脸上也是一副遗憾加莫名其妙的表情。

叶小荼无意中看见这一幕，心头暗自觉得奇怪，忍住了没有对朱丽叶说。

这天刚好是周一，上海公司销售部照常召开一次由史迪文主持的销售例会。

史迪文的发言十分具有煽动效果，他不但口若悬河地介绍了英国UP公司的辉煌历史和在其他国家地区的庞大市场占有率，同时将竞争对手美国DOOM公司的缺点一一加以曝露和分析。销售例会的主要目的是为了鼓舞士气，他的发言确实极大地激发了上海公司销售团队的工作热情。

第36节：荆棘舞(35)

实际情况其实并不像史迪文所说的那么乐观。美国DOOM公司在中国市场的品牌影响力是根深蒂固的，早已网罗了华东区许多知名大公司的合作订单，美国DOOM的产品在中国具有极佳的口碑和人气背景，他们的全球总裁汤姆乔治先生被无数人誉为"神童"，是中国父母们心中自学成才的极佳榜样，在公元二十一世纪初期，无论业内还是业外人士，假如不知道美国DOOM公司的名头和汤姆乔治的发家史，铁定会遭到唾弃和鄙视。而英国UP公司虽然具有较高的国际知名度，产品性价比更加优越、售后服务更加细致，但是进入中国市场比较晚，知名度远远不及美国DOOM公司。英国UP公司的大部分目标客户，长期以来都与美国DOOM公司保持着良好的合作关系，一时之间都不会轻易更改决定，导致英国UP公司新上市的软件市场很难打开。

尽管未必全信史迪文的话，叶小荼的积极性依然很高，她在大学里所学的专业是企业管理，她始终记得"市场营销"课教授曾经说过的一句话："营销是一场战争，没有永远成功的对手，再强大的对手都是有弱点的，只要发现了他们的弱点，就可以在他们毫无防备的时候给他们致命的一击。"美国DOOM公司曾经也是一个籍籍无名的电子产业小作坊，任何企业都有发展壮大的过程，她不觉得他们有多么可怕。

英国UP公司销售例会结束之后，她带着满腔的热忱，开始利用昨晚偶然得到的信息，在公司内部数据库内搜索上海亨利集团的资料。因为英国UP公司的客户数据资料库十分完善，上海亨利集团在公司数据库内有存档，她很快就搜索到了与他们相关的所有资料。

上海亨利集团是上海市规模较大的几家民营集团公司之一，下设纺织、服装、鞋业及数家百货连锁公司，年产值和营业额高达数亿，与美国DOOM公司早在二零零五年之前就有合作，也就是说，他们一直是美国DOOM公司的固定客户，目前上海亨利集团使用的软件基本

上都是由美国DOOM公司所提供的。资料显示，在此之前英国UP公司曾经有销售代表与他们联系过，但是结果并不理想。

这个结果让叶小荼有点小小的失望，看来从美国DOOM公司的手中抢单并不容易，连英国UP公司的一些资深销售人员都束手无策，她理所当然地想到了向上司史迪文求助，带着从公司数据库中获取的一些资料找到了他。

史迪文的态度果然并不乐观，听她说完就立刻泼了一瓢冷水说："我和Rose曾经接触过上海亨利集团的几名高层，他们可不好打交道啊！Rose跟这个单跟了几个月，最后没有一点成效，听说美国DOOM公司销售部的人员与他们私人关系十分密切，别的公司暂时根本不可能插手介入！"

第37节：荆棘舞(36)

叶小荼能感觉到上海亨利集团这个CASE的难度，但是对于史迪文的坚决否定，她并不表示赞同，极力争取说："我觉得不一定全无希望，目前我手头并没有很合适的客户，不如让我尝试一下这个订单吧？"

史迪文似乎觉得很好笑，摇头说："新人啊，总有一腔初生牛犊不怕虎的热血！你想想看，美国DOOM公司如果连这种优质大客户都看不住，能被我们抢过来，他们还怎么做中国市场？我并不是不相信你的能力，只是不希望你浪费时间在一个死单上面，你可以协助朱丽叶他们做一些工作，或者等待客户主动来电再尝试跟进订单，这样把握会比较大一点。"

叶小荼被史迪文的话打击得有一点沮丧，但是并没有灰心，她看着史迪文，认真地说："您既然曾经与他们接触过，应该知道他们这个项目具体经办人的联络方式吧？无论如何我都想试一试，希望公司给我一个机会！"

史迪文没想到叶小荼会这样坚决地申请跟这个单，在他看来，上海亨利集团的订单决不会有太大的希望，然而既然叶小荼信心十足自愿请命，他也不想过分打击她的积极性。假如她侥幸能够做成，对上海区域当然是一件好事，他乐得做一个顺水人情。

他爽快地从在桌上的资料里翻找了一会儿，拿出一叠文件递给叶小荼，告诉她说："我和Rose当时所收集到的人员资料都在这里，希望对你有所帮助，不过上海亨利集团是一个家族化民营企业，每一年的情况都有不同，这个项目的具体经办人是谁，要靠你自己去调查了。"

叶小荼满意地接过资料回到座位上，开始按照资料上记录的联络人和联络电话名单，一个一个联系亨利集团的相关人员，每打完一个电话，她就在联络人的名字后面标记一个红色的"X"。

然而，她花费了几乎整整一天的时间，连续打了N个电话，才发现事情的发展比她预想的还要糟糕十倍，正如史迪文所说的那样，上海亨利集团的人确实不好打交道，大部分人不但语气十分生硬，甚至还有人毫不客气地告诉她，这个ERP项目已经确定下来，请软件公司不要再给他们打骚扰电话。

窗外夜色阑珊，英国UP公司员工陆陆续续打下班考勤卡，连向来最晚下班的沈若琳与张墨都离开了办公室。

叶小荼收到她的亲密室友施莉莉的MSN消息，施莉莉在东珠大厦十九层的办公室里通知她，今晚与男友罗鸿发已有约会，要赴甜蜜的二人烛光晚餐，让她自行解决晚餐问题。叶小荼正好不想太早回家，见全办公室只剩下自己一个人，从办公桌抽屉里取出奶香巧克力饼干，冲泡了一杯咖啡，继续拨打剩下的电话。

半小时之后，她无可奈何地看着电话薄上的满眼的红叉，心头的希望越来越渺茫，她深深呼吸了一口气，拨通了最后一个电话。

第38节：荆棘舞(37)

那边接电话的人语气照例很冷漠，他在听完叶小荼的询问和介绍之后，居然并没有立即挂断电话，补充问了一句说："英国UP公司？你们今年是不是有一款新的企业ERP系统软件上市？具体性能怎样？"

上海亨利集团客户的主动问话，让叶小荼的心跳一下子加速了几十倍。这个电话是隶属于上海亨利集团公司信息部的，虽然信息部的工作人员不参与决策，但他们是软件的实际使用者，他们对这款软件的兴趣足以引起一点猜测------难道他们目前采用的美国DOOM公司的软件并不令人满意？虽然只是一句看似随口的询问，至少他们向英国UP公司传递了一个重要讯息------上海亨利集团已经有人对英国UP公司新推出的那一款ERP软件产生了兴趣，或者说，他们对之前合作的DOOM公司的信任度和依赖度产生了一定的动摇，无论客户的购买欲望有多大，这对英国UP公司来说，总是难得的机会，总比完全没有希望好得多。

叶小荼立刻集中了精神，她紧握着电话，用最详尽、最清晰的语言向咨询者讲述了一遍这款ERP软件的情况后，立刻紧接着问："我想请问您一下，贵公司最近有更换一款新软件的计划吗？我们公司完全可以为贵公司提供最优越的企业软件定制服务！"

对方口气依然很淡漠，但是没有否认："这个项目的决策权不归属我们部门，你问问集团别的部门吧！"

她原本以为他会再提出一些问题，但是，那人并没有表示出进一步商谈的打算，似乎只是随口问一问而已，很快地结束了通话。

叶小荼并不是第一次接触到这种客户，在她每天所接听的电话中，有效电话大概只能占到百分之三，其余百分之九十七都是浪费时间。但是她明白，作为一个销售人员，必须有承受挫折的良好心态，即使受到潜在客户们的冷遇和白眼，甚至不客气的训斥，都要保持平静的心情与温和的语气，如果因为这些原因而不打电话，连这寥寥可

数的百分之三都不可能得到。对于这最后的一通电话，她不但没有觉得失望，反而因此高兴，因为有一种奇异的直觉告诉她，这个订单是非常有希望的。

她饶有兴致地翻看着史迪文给她的相关资料，并且在网络上对上海亨利集团的公开讯息进行拉网式搜索，希望能够从中发现更有价值的资料。美国DOOM公司与上海亨利集团的关系看似强大得牢不可破，必定存在着可以击破的"弱点"，问题的关键在于，如何找到这个"弱点"和突破口。

夜幕降临时，江尚将车开到东珠大厦附近的浦江停车场。他摇下车窗，上海春天料峭的寒风吹入车内，他略觉混沌的头脑立刻变得清醒起来。下午，因为赶时间去见一名大客户，他匆忙之中将另一份次日一早会见客户要使用的文件遗落在英国UP公司的办公室里，这份文件必须今天拿到，好在他有公司的大门钥匙，可以随时返回东珠大厦。

第39节：荆棘舞(38)

虽然已在IT销售领域摸爬滚打了十几年，最近连续几场与美国DOOM公司的销售争单几乎让江尚精疲力竭。美国DOOM公司的实力不容小觑，他们毫无疑问是英国UP公司在中国区域内目前最大的竞争对手，迄今为止，英国UP公司第一季度的全国销售总目标只完成了不到一半，他对目前的情况仍然毫无把握。迫于他们销售团队的强大压力，他只能采取"蚕食"的策略，试图从销售情况较好的华东区开始，一点点扩大市场份额。

江尚是地地道道的上海人，也是FD大学直接派遣出国留学的计算机专业高材生，他从一名IT行业的普通销售人员升到营销总监的期间只跳槽过三次，但是只要他每转换一个公司，职位和薪资就会大大上升一个档次。十几年职场拼杀，他在全国各地都积累了许多人脉资源，华东区上海市更是他的大本营，英国UP公司总裁当初从诸多经验老道的候选人中挑中了他，未必没有这方面的考虑。麦克道尔对他的期望值很高，当初他满怀信心对麦克道尔表了态，假如真的无法实现指标，他身为营销总监绝对难辞其咎，而作为一名职业经理人，一个曾经创造过辉煌业绩的IT营销高手，他也绝不会允许自己的职业生涯上有"失败"存在。

江尚乘坐电梯抵达四十七楼，按下玻璃门旁的密码锁走过前台，他原本以为公司内此时不会有人在，但他很快发现，销售部的大办公室内依然亮着灯，空气中正散发着一阵阵诱人的牛奶和咖啡的香甜气息。

他低头看了看手表，时间已将近晚上八点，公司里的人应该都已经下班了，他诧异地走过前台，发觉偌大的空间内只剩下叶小荼一个人，她手捧着一个卡通图案的咖啡杯，嘴里咬着一块饼干，正神情专注地对着电脑，似乎在努力查找着什么，她一直认真地盯着电脑屏幕，全然没有发觉有人走进办公室来。

江尚缓缓迈步走到叶小茶的座位旁，将一只手插在西装裤兜里，另一只手轻轻敲了敲她的座位隔板边缘，和蔼地问她说："怎么现在还没下班？"

叶小茶突然发现办公桌前多了一个人，起初吓了一跳，抬头见是江尚，立刻向他笑了笑说："现在还属于下班高峰期，上海的地铁和公交都太紧张，晚点回去少占用一点上海的市政交通资源嘛。"她举了举手中的咖啡杯，问："Johnson要不要来一杯？"

她不是江尚的直接下属，两人平时接触的机会不多。英国UP公司从不允许职员越级汇报，她平时只向史迪文一个人汇报和交流工作，几乎没有与江尚单独对话的机会。尽管她入职以来还没有独立完成过一笔销售任务，基本上都是在做鹰组的销售协助工作，但是因为那一次雪地里偶然相遇的情景，加上面试时留下的好印象，江尚对她的记忆倒是特别深刻。

第40节：荆棘舞(39)

江尚微微一笑，摇头说："不用，没人等你下班回家吃饭吗？"

"我室友今天有约会，我回去也没饭吃，不如在办公室凑合一顿算啦！"

他低头看了看她手里的饼干，询问说："你不会经常用这些没营养的东西当晚餐吧？工作再重要也没有身体重要，尤其是你们女孩子，更要注重饮食平衡和营养才行。"

叶小荼独自在上海生活多年，从来没有人关心过她的生活起居，江尚随口的一句问候，竟让她从心里感觉到一丝温暖的气息，她抬头回答说："其实也不是经常这样，今天有点例外……Johnson你好像对饮食营养学很有研究呀！"

江尚点点头说："算你猜对了，我在法国留学的时候，除了拿计算机学位，还业余选修了营养学课程，法国人特别讲究膳食营养平衡，我们有许多传统饮食观念其实都不如他们来得健康，"他一边说，一边熟练地用钥匙打开自己办公室的门，然后很快就拿了公文包出来，对叶小荼说："我也没有吃晚饭，不如我请你，我们一起去吃？"

叶小荼在网络上搜索了半天，其实并没有什么收获，网络能取到的有效资源其实非常有限，那些关于亨利集团的消息可信度并不高，而且时间确实不早了，她开始觉得有些饥肠辘辘，于是抬头看了他一眼，放下咖啡和饼干说："好呀，我们西餐还是中餐呢？"

江尚爽快地说："随你。你住在哪里？"

"浦西XX路。"

"我也住那边，不如我们先过浦江，然后再一起找地方吃饭去吧？"

叶小荼早有耳闻英国UP公司营销部门"干部群众"关系良好，常有腐败聚餐、健身郊游之类的活动，况且营销总监请一个新员工吃饭，这个面子当然不能不给，于是欣然同意江尚的提议。

两人一起下楼走到停车场，江尚的车里温度比外面高得多，叶小荼一上车就感觉到特别暖和，她随手将烟灰色羊毛大衣脱下放在膝盖上，车子路过大楼停车场验卡处的时候，江尚冷不丁冒出一句话说："其实你穿鲜亮一点的颜色很好看。"

叶小荼不禁愣了一下，其实除了黑白灰蓝四色，她在英国UP公司还真没有穿过"鲜亮"的颜色。她今天穿着一套米白色小翻领毛衣，明黑色收腰小坎肩配以相同颜色的及膝短裙，短靴衬托出的小腿越发显得修长笔直，这套合体的衣服给她平添了几分温柔和干练的气息，颜色也非常中庸。

江尚向窗外的后视镜看了一眼，接着又补充说："上次我遇见你，好像就在这里。"

她顿时明白了他的意思，他第一次见到她的时候，因为那天只是按时前往美国JOY公司办理交接手续，所以没有顾及所谓"职业形象"，穿得比较休闲随意，那件粉红色羊毛大衣前胸缀满了亮闪闪的珠片和细致的蕾丝，用来作上班服饰显然是不合适的，她来到英国UP公司之后就没有再穿过。

第41节：荆棘舞(40)

"可是鲜亮的衣服不适合上班呀！"

"做销售与做行政不一样，英国UP公司对营销人员的着装没有特别的要求，服装整洁只是为了表示基本的礼貌，客户注重的是你谈话的方式，"他淡淡地笑了一下，又说："假如客户喜欢跑步，你完全可以穿着跑鞋到运动场去找他。"

叶小荼心道这可能就是"充分适应客户需求"吧，赶紧点点头说："有道理。"

江尚发动了汽车引擎之后就没再说话，他专心致志地开着车，气氛一时变得有些冷。

叶小荼第一次坐江尚的车，一路上本想和他寒暄几句，但除了工作之外看不出他有什么特别的爱好，也不知道他对什么话题感兴趣，她索性保持"沉默是金"的原则，靠在前排副驾驶座上左顾右盼欣赏上海夜景。

江尚的手机突然响了，他看了一眼来电的号码，迅速按下接听键放在耳畔，沉声问："有什么事？"

车厢内很安静，叶小荼可以清晰地听见手机的声音，打电话的显然是一个女孩，她的声音很娇软，还带着几分甜腻："阿尚……你在哪儿？今晚过来接我吗？"

叶小荼想起昨晚在"碧海"夜总会看见他和那个美丽女孩相拥走出大厅的情形，不禁用眼角余光看了看江尚的表情，发觉他神情有些不对劲，急忙扭转头假装看向车窗外。

江尚语气很轻缓，说："我现在刚离开公司。"

女孩似乎在撒娇，声音依然很甜："你和客户在一起吧？那么十二点之前，你一定要准时过来接我哦！"

江尚言辞简练地答道："好。"

那女孩似乎还有话要说，他已挂断了电话，顺手将手机设置成"静音"，放在两个车座之间的置物盒内，恰好此时车流又突然动了起来，他索性不再管那只手机，一心一意地看路开车。

叶小荼无意中低头的时候，发现他的手机持续不断地有来电闪烁，宽大的外壳屏幕上显示着"蓓儿"二个字。

"蓓儿"显然是刚才打电话过来的女孩子的名字，很有可能就是她昨晚在"碧海"夜总会所看见的那一位弹钢琴的女孩，从这个亲昵的手机设置称呼和江尚刚才与她的对话语气来看，二人之间的关系必定不简单，百分之百就是江尚的女朋友。

叶小荼担心他因为要请自己吃饭而推迟了与女朋友的约会，急忙说："Johnson，其实吃饭不是一件特别重要的事情，很容易解决的。我家就在前面不远，过马路五分钟就到。如果你有事，我就在前边路口下车，你改天再请我吃饭也行啊！"

江尚目视前方稳稳地开着车，爽快地说："没什么要紧事。我既然说好了请你吃饭，怎么能轻易食言呢？再说现在吃饭对我们而言很重要，浦西那一带有很多美食餐馆，川湘粤鲁各地风味都有。如果你不喜欢吃中餐，那么我们就继续往前走一点，反正你家在前面，我们还是往前走一点吃西餐去。"

第42节：荆棘舞(41)

叶小荼见他如此这么说，只好点了点头。虽然她很好奇那个"蓓儿"的身份，但是外企员工之间都没有打听同事隐私的习惯，更何况江尚是她上司的上司，更加不方便向他询问或打听八卦，只好按捺着好奇心保持沉默。

东岛路有一家名为"Starside"的英式餐厅，江尚停下车，带着叶小荼一起走进去，二人拣了一个宁静的位置对面坐下。

叶小荼一向很喜欢这种静谧中带着幽雅的环境，Starside更是一家将进餐环境渲染到极致的地方。轻柔的音乐弥漫在空间内，鼻端隐隐传来风中鲜果和鲜花的清香，四面墙壁上温馨可人的浅粉色小碎花壁纸，维多利亚风格的摆设，整套印制着玫瑰花纹图案的白色骨瓷茶具，渲染出一阵浓郁的英国宫廷贵族气息。

她展开菜单看了看，点了一份牛扒餐，除了有煎烤的鲜嫩小牛排之外，还有来自英伦三岛的纯正茶点，配上例汤和一杯味道醇正的干红，这些东西已经足够让她大快朵颐地享用一顿丰盛美味的晚餐了。

江尚态度很随和，示意服务生按她所点的式样另上一份一模一样的餐点，然后对她说："我在巴黎的时候，经常吃不惯学校餐厅厨师们煮的东西，特别想念上海菜。可人就是这么奇怪，现在回来了，又开始想念法式蜗牛汤的味道了。"

叶小荼对法国的情况并不熟悉，听他讲述自己在法国留学，不禁带着几分羡慕之意说："法国巴黎是很好的地方啊！你在哪个学校？"

茶餐厅的灯光带着淡淡的晕黄色，将江尚的眼神映照得无限迷离，他抬起头，带着无限怀念的神情说："Universite de Paris 11（巴黎第十一大学），巴黎不仅仅是一个"很好"的地方，也是一个特别值得回忆的地方。我在那里还兼修过营养学和烹饪课程。"

叶小荼很好奇，虽然她早有耳闻上海男人"顾家"，不仅会很乐意带孩子出去玩、热烈地比较各处商品的价格、兴致勃勃地在菜场聊

天，回到家中脱去西服后，也能围上一条围裙下厨房，为老婆孩子烧一桌拿手好菜，既能入得厨房又能出得厅堂。但是，她无论如何都想象不出江尚这样的一个在职场上叱咤风云的大男人，竟会对这方面的知识感兴趣，实在令人大跌眼镜。

江尚发觉她拼命忍住笑的表情，很认真地解释说："我觉得男人学一学这方面的知识也是很有必要的，不但将来可以照顾家庭成员，现在也可以自己照顾好自己。"

叶小荼忙说："当然！不过在中国，恐怕没有多少男人喜欢做饭洗衣服呀！这些事情通常都是家庭主妇来做……"

江尚突然问："那么你会做饭吗？"

叶小荼正准备将一小块切下的牛肉放进嘴里，听到他问话立刻将刀叉放下，摇着头回答说："我天生没有这方面的天赋，现在回家之后都是我室友Sally在做饭，她在筹备结婚，所以拼命练厨艺呢！"

第43节：荆棘舞(42)

他饶有兴味地看着她，半开玩笑般地说："我认识的女孩都这么说。既然你们都不会做饭，只有我们努力在这方面加强造诣了，不然将来怎么解决实际问题？大家总不能一辈子在外面吃饭吧？"

叶小荼觉得他的话有一定道理，点了点头，继续吃她的牛排。

没想到江尚紧接着又问："你男朋友会做饭吗？"

叶小荼下意识地准备回答"我现在没有男朋友"，话到嘴边却又停住了。按照一般人的设想，一个二十五岁左右、正当青春年华的女孩，只要面貌生得不太难看，性格不是特别怪癖，身边通常都不会缺乏追求者，大多数女孩都会有一个男朋友，因此江尚随口猜测她有男朋友也情有可原。可是，与章南飞的分手事件对她而言恰好是无比尴尬的一件事，能不提及的时候尽量不提。她想了想，觉得似乎没必要在江尚面前解释这件事，于是既不承认也不否认，含糊着"嗯"了一声。

江尚果然不再追问下去，只对她讲留学时的情境和兼修的经历，谈各地美食和上海本帮菜，还说："上海有很多美食，以后有机会我再请你去吃啊！"

叶小荼连连点头说："原来史迪文也这么对我们说过，不过还一次都没有兑现过呢！"

江尚笑了笑，说："史迪文最大的优点就是对人慷慨热情，最大的缺点是容易忘事，如果他忘记了曾经承诺你们的事情，你可以不定期地去"提醒"他一下，他一定会想起来的。"

叶小荼想起史迪文平时的表现，似乎确实是这样，不禁微笑了一下，说："好啊，我明天到公司就提醒他。"

两人用餐完毕喝茶的时候，江尚忽然冷不防地问她："你入职有一个多月了吧？最近在发展客户订单方面有收获吗？"

叶小荼早有预料，她猜到江尚有可能会和她谈及销售工作，因此对他所提出的问题并不感到意外。虽然今天是类似朋友聚会性质的晚餐，但是职场中人都有一种三句话不离本行的"职业病"，即使在休闲的时候也会有意识无意识地提及工作，尤其是像江尚这种久经沙场的高层营销管理人员，随时都可能将与客户的话题从风花雪月聊闲天中转移过来，乘其不备的时候进行攻关。

她并没有打算隐瞒目前的状态，老老实实地说："目前还没有特别有意向的客户目标，不过今天史迪文分给了我一个订单，是上海亨利集团的一个ERP软件项目。"

江尚听到"上海亨利集团"这个企业名称，不禁轻轻簇了一下眉头。他对于这家在上海滩赫赫有名的集团公司是相当了解的，亨利集团迄今为止已有八十年历史，集团员工多达数万人。早期只是一个小小的民营企业，主营服装加工和皮革制造，但是自九十年代初期以来得到不少发展机遇和政府部门的大力支持，现在早已发展壮大成一家涉足服装、皮革、百货连锁经营、房地产开发等业务的大集团公司，综合实力在上海市的民营企业中一直名列前茅。他们是美国DOOM公司的老客户，早在二零零五年的时候双方就开始有合作关系。这笔订单数目金额必定不小，难度更是可想而知。史迪文将这块硬骨头交给一个新来的销售代表去做，无疑有点破罐子破摔的意思在内，对叶小荼的销售能力显然没有寄予太大期望。

第44节：荆棘舞(43)

他举杯喝了一口红茶，不动声色地问："这个订单目前有进展吗？你觉得情况怎样？"

叶小荼猜不出江尚在想什么，见他问到具体问题，难免有些沮丧，回答说："我照着史迪文给我的资料上留下的电话号码打过去，但是收获不大。他们对我们公司的产品没有什么好感，似乎很难介入。但是我有一位亨利集团内部的朋友明确告诉我，他们确实准备上这个ERP项目。"

"你下一步准备怎么办？"

"继续打电话呀，我入职已经两个月了，假如这个月还拿不到一个订单的话，我一定通不过行政人事部的试用期考核，只能离开公司了。"叶小荼说到这里，眼神中流露出几分无奈："理论和实践之间的差距不是一点点大，也许是因为我不太适合做销售工作吧！"

英国UP公司对于新员工的考核制度非常严格，试用期内能否顺利签到订单是决定一名销售代表去留的关键指标，叶小荼很清楚自己目前的处境，朱丽叶和其他同事决不可能给她任何实质性的帮助，除了打电话寻找客户资源，她实在想不出有什么更好的方法，现在对江尚所说的也确是实情。

江尚听她说完，神色变得有些肃重，他没有说话，拿出手机按了一串号码放在耳边接听。对一个销售人员而言，最重要的资源就是四通八达的人脉资源，但是叶小荼目前显然不可能具备这些资源，她只有像无头苍蝇一样乱找，这种工作效率是非常低的。

叶小荼隐约觉得他的举动似乎与上海亨利集团这个订单有关，立刻竖起了耳朵，瞪大眼睛关注着他与对方的联络情况。

江尚久经沙场，认识的上海集团公司熟人自然也不少，他高中时代最好的朋友高军华，恰好正是亨利集团旗下百货连锁公司的采购部主任，这个电话是打给高军华的。电话很快接通了，那边的背景声音

很嘈杂，高军华似乎很忙，他声音的节奏都比往常快，嗓门也比较大："尚哥？又有同学聚会找我？今天我去不了，正赶着陪广东的一个供应商大客户哪！"

江尚笑了笑，说："没有同学聚会，您别紧张，不耽误您的正事。只是想向您打听打听，你们集团最近是不是打算上一个ERP系统软件的项目？"

高军华似乎努力想了好一阵，才说："ERP软件？好像有这么一回事……集团前几年曾经购买过一款美国DOOM公司生产的财务和进销存系统，但是用起来不够方便，流程太复杂，又老是被财务部门反映说有问题，可能是出于这个原因，董事长才决定重新更换新软件系统吧？"

江尚"哦"了一声，接着问："谁在负责这个项目？"

高军华在电话中说出了一个人的名字，他的嗓门很大，叶小荼距离江尚并不远，她听清了这个名字------陈换之。这个名字与上海亨利集团一样响亮，因为陈换之就是亨利集团董事长陈东生的长子、集团旗下亨利百货连锁公司的总经理。

第45节：荆棘舞(44)

江尚立刻追问："他的电话是多少？"

高军华说出了一串数字，然后说："这是总经理办公室的座机电话，陈总的名片上是没有印制移动电话的，他经常出差出国，我们都不知道他的新手机号码，"他想了想又说："还有他的工作邮箱，你需要吗？"

江尚迅速拿起餐桌旁放置的小铅笔和便签纸，飞快地在空白部分记录下一个电话号码和一个电子邮箱。随后，他在真诚的客套与恣意的寒暄中结束了与高军华的通话，然后将便签纸递给叶小荼。

叶小荼接过便签纸，一眼就看见了纸上所记载的"陈换之"的电话号码和邮箱地址，立刻如获至宝一般将纸条紧紧攥在掌心里。她忙碌了一整天，都没有打听出亨利集团负责这个ERP项目的人是谁，而江尚只用一通电话就能轻松搞定，这就是一个普通销售代表与营销总监之间的差别。她此时心中对江尚的敬佩之情犹如"滔滔江水连绵不绝"，更如"黄河泛滥一发不可收拾"，恨不得将周星驰的原版台词念出来，连声道谢说："谢谢Johnson啊！你真厉害啊！"

江尚的表情并不乐观，语气显然有些严肃："这些资料原本就是公司应该提供给你们的。虽然我们的软件比美国DOOM公司的软件性价比高得多，但是亨利集团与美国DOOM公司在其他项目方面已经有过长期合作，我们的营销依然有很大难度。不过，销售成功的关键在于我们必须努力说服客户相信我们产品的价值所在，当他们对此深信不疑的时候就会愿意花钱购买产品，销售人员与他们的负责人之间的沟通才是最关键的，你不妨尝试一下。"

叶小荼琢磨着江尚所说的话，连连点头，顺着他的话说："我明白！对着电话薄毫无目的地拼命打电话确实不是一个好办法。我应该设法绕开那些非关键人物，直接与这个关键人物联络，争取得到他们面谈的机会。"

江尚换了一个舒服的姿势靠在座椅背上，说："看来你的入职培训学得相当好，不过，一个好的销售人员不仅要有灵活的头脑，还要有百折不挠的意志和行之有效的方法。你先努力跟这个单一段时间试试，如果感觉难度太大就告诉史迪文，我们再作其他安排。"

叶小荼听出了他的弦外之音，心中有些不服气，摇头说："不，我要努力争取这个订单，除非到美国DOOM公司与他们集团签约的那一天，否则我不会轻易放弃的，"她略有停顿，表情认真地抬眼看着他说："Johnson，这个单是我向史迪文申请来的，我不想得到一个不好的结果。既然陈总是这个项目的主要负责人，又是集团总裁的儿子，我会设法让他相信，英国UP公司的新软件比美国DOOM公司更好！"

她说这番话的时候，眼睛微微发亮，神情倔强而执着，和平时的恬淡漠然的态度几乎判若两人。

第46节：荆棘舞(45)

江尚看着她认真的模样，说道："当然，我们也希望你能成功。既然你这么有信心，那就努力争取为华东区拿下这个订单吧，到时候让史迪文请你吃上海最正宗的法国大餐。"

叶小荼纠正说："我听说这笔订单总额预计接近一千万人民币，如果能够拿下这个订单，不仅史迪文要请我，你也要请我哦！"

江尚潇洒地微笑："Off Course！"

叶小荼露出淡淡的顽皮笑容，今天她与江尚共进晚餐，收获可谓十分巨大，不仅得到了重要的客户信息，还免费听了一堂"实战销售课"，曾经在大学课堂和英国UP公司的入职培训课上所学到的理论知识，远远不及销售实战派人物的几句点拨。

------要想得到真实的信息，必须找到负责的关键人物。

------要找到关键人物，必须有四通八达的人际关系网络。

------设法说服关键人物，获得他的信任是必不可少的一个重要因素。

亨利百货连锁公司的总经理陈换之无疑就是这个ERP项目的"关键人物"，在一个民营企业里，集团总裁的儿子就是"第二老板"，只要能够能够成功说服他，这个项目未必不能拿下。

次日，叶小荼早早赶到英国UP公司办公室，她已准备了整整一夜，想好了一番说辞。江尚已经给她提供了一条最为重要的信息，至于如何把握利用好这个信息，需要好好动一下脑筋才行。如果能够顺利与对方负责人通话，务必要努力在在最短的时间内对上海亨利集团的负责人讲述清楚英国UP公司的软件产品优势所在，尽可能地赢得对方的信任，最好能够争取一次与他面对面洽谈展示的机会。

她拨通了从江尚那里得到的亨利百货连锁公司总经理陈换之的电话，铃响三声之后有人接听了，不过出乎叶小荼意料之外的是，话筒

中传来的是一个优美的女声："您好，亨利百货连锁集团总经理办公室，请问您找谁？"

此人显然不是陈换之，叶小荼从资料中见过他的照片，陈换之是一个男人，不是女人。然而江尚拿到的是他的办公室电话，并不是前台的电话，通常接听总经理办公室电话的人，如果不是总经理本人，就是总经理的助理或者秘书。

叶小荼飞快地揣测了一下对方女子的身份，礼貌而客气地说："您好，我是陈总的一位朋友，有一件非常重要的事情想和他商谈一下，能麻烦您请他接一下电话吗？"

对方的语气却拒人于千里之外，回答说："非常抱歉，陈总今天不在公司，如果您是他的朋友，请留下您的姓名和联系方式，等陈总回来我会转告他，他会视情况主动与您联络的。"

叶小荼碰了一个软钉子，想了一想又说："可是这件事情非常紧急而且非常重要，您能告诉我他的手机号码吗？"

第47节：荆棘舞(46)

对方声音依然很甜美干练："很抱歉，陈总的电话号码属于公司机密，恕我不能告诉您。还是请您留下一个联系方式，我们代为转告之后，由他亲自来联络您比较好。"

叶小荼知道这一关很难过，但是没想到对方拒绝得滴水不漏，无奈之下只得按照对方的要求，留下了自己的名字和联系方式。上海的知名软件公司不下十家，得到上海亨利集团即将要上ERP软件项目的消息的人应该不少，类似她这样的销售人员估计也不少，对方的谨慎也无可厚非。

她耐着性子在公司等候了整整一天，上海亨利集团那边都没有半点消息，也没有人给她回电话。或许那位接听电话的总经理秘书根本没有将她的来电消息告诉陈换之；当然也有可能她告诉了陈换之，而陈换之根本从来没有听说过"英国UP公司销售代表叶小荼"这个名字，理所当然地不予理睬。

叶小荼隐隐觉得，如果像这样等待下去，她永远都不会得到亨利集团的任何回应，等待不是办法，只会白白浪费与美国DOOM公司争夺这个订单的宝贵时间，她几乎无计可施的时候，MSN突地闪了一闪，显示"您刚刚收到了一封新邮件。"

电子邮件！

如同暗夜中升腾起一颗明星，叶小荼忽然想起了江尚给她的那张纸条上还写着陈换之的电子邮箱。

在各种沟通渠道都几近断绝的情况下，只剩下电子邮件这惟一的一条沟通渠道了。但是，电子邮件在中国并不是一种最优先的沟通方式。有一批民营企业的管理人员是从来不看邮件的，他们名片上的邮箱其实只是摆设，给他们发的邮件向来都如同石沉大海，决不会有任何回复。

叶小荼左思右想，觉得除此之外实在没有好的办法，只能利用这种方法来赌一赌运气。她花费了一个小时，给陈换之写了一封邮件，希望他能够看到，她的电子邮件主题是"英国UP公司致亨利集团陈总"，内容大致如下：

"尊敬的陈总：首先对占用您宝贵的工作时间表示歉意，但是，我非常诚挚地希望您能够抽出一点时间（至多一个小时）给我一个面谈的机会，相信这样的会面会给您增加成功选择一个好项目的几率，您会得到许多或许比之前更好的建议。据我冒昧揣测，贵公司对这个ERP项目一定相当重视，假如贵公司已经因此投入了大量的人力、物力进行项目的准备和市场调研，一定不会吝惜再多花上一个小时的时间，让英国UP公司的工作人员为您做一次面对面的交流和产品演示、以期为最终成功选择提供更多的参考数据吧？我所供职的英国UP公司，与贵公司之前所合作的美国DOOM公司都是国内外最知名的软件供应商，只有通过对比和竞争，您才能找到更好的解决方案，获得最优惠的价格，将项目的风险减至最低。在您做出最后的决定之前，我们希望您能给英国UP公司一个公平竞争的机会！顺祝商安。"

第48节：荆棘舞(47)

叶小荼发出邮件之后，一直耐心等待着来自亨利集团的消息，三天很快就过去了，她的等待依然没有任何结果，她既没有收到对方的回复邮件，上海亨利集团也没有人给她打电话。

史迪文对这笔订单的态度一如既往地漠然，即使在每天召开销售会议、挨个询问每个销售代表进展情况的时候，他也从不主动问起上海亨利集团的订单，他觉得这笔订单根本没有希望，所以不愿浪费太多精力来关注。不但如此，他还交给了叶小荼许多新的工作任务，例如协助朱丽叶做老客户回访、整理鹰组的数据库等等。

销售部每一个人都有自己的月度工作计划和目标客户，完不成任务的人就会面临末位淘汰的残酷现实，朱丽叶非常在意自己的业绩，见史迪文发话，也就毫不客气地将一些打杂跑腿、不能创造直接效益的事情交给叶小荼去做。这些杂事占用了叶小荼许多时间，好在她够勤快，办事效率也比较高，朱丽叶交代的事情她基本上都能办好，从不借故推三阻四，朱丽叶没什么可挑剔的，对她的态度反而好了许多。

叶小荼很清楚，要想在英国UP公司内站稳脚跟成为一个成功的销售人员，仅靠满腔热忱和运气更是远远不够的，从强大的竞争对手美国DOOM公司手中抢单，对一个新手而言当然难如登天。难度归难度，她并不是一个惧怕困难的人，即使从她的直属上司史迪文那里得不到太多支持，她也没有对这笔订单失去希望，一边继续耐心等待陈换之的回复邮件，一边收集关于上海亨利集团的详细资料。

夜幕降临，虽然已过下班时间，英国UP公司的办公室依然灯火通明，还有人员留在公司加班。

叶小荼好不容易才将朱丽叶交给她的一大堆客户数据资料录入完毕，她习惯性地伸了个懒腰，突然觉得有些口渴，于是走近饮水机倒

了一大杯水，因为饮水显示灯亮着红色，她站立在一旁等待水开的时候，目光顺便在办公室内扫视了一圈，发现情形与往常略有不同。

销售部和技术支持部人员都已离开，连公认的"加班模范"市场部经理Mary等人都下班了，惟有行政人事部的沈若琳和张墨还在加班，在他们二人公共的办公室内，沈若琳熟练地敲打着键盘，张墨则飞快地清理着一大沓表格，眉目之间隐隐有些不耐烦的神色，在恒温的办公室内，他只穿着一件衬衣，额头上还看得见汗珠，两人都是一副热火朝天、废寝忘食的忙碌景象。

东珠大厦位于上海浦东陆家嘴金融中心地带，租金相当昂贵，分配给每位员工的座位空间都很有限，除了麦克道尔和江尚有独立的办公室之外，其他部门都是在一起办公，部门经理与员工之间会有一个简单的隔断，其余的空间如会议室、会客室谈话室等等则比较大，装潢也比较华丽一些。

第49节：荆棘舞(48)

叶小荼看着他们工作的模样，不由自主地想起当时在美国JOY公司人力资源部工作的情形。尽管英国UP公司的规模和员工人数要少于美国JOY公司，但英国UP公司人事部门所承担的实际工作量并不亚于美国JOY公司的人力资源部，但是 英国UP公司负责人力资源管理的人手只有美国JOY公司的三分之一。英国总裁对销售和市场之外的部门人员编制要求相当苛刻，连一个人头都不肯浪费。英国UP公司的考核密度很大，刚刚做完了年终考核，人事部又要开始准备下一轮的季度考核，沈若琳和张墨两个人必须完成六个人的工作量，确实忙不过来，加班自然变成了一件不可避免的事情，时间一长任谁都受不了。

事实上，沈若琳正是为此与麦克道尔之间闹过几次不愉快。她不止一次向麦克道尔申请增加一名人事助理，麦克道尔故意装作不理解她的请求，语重心长地说："Linda，总裁和我都认为目前行政人事部的工作做得很好，你们足够胜任现在的岗位要求，没有必要增加人手。"沈若琳立刻陈述了许多具体的人事工作，并且明确地告诉他，假如没有人帮忙的话，这些工作将会无限期地拖延下去，毕竟一个人的工作量不是现有的其他人员加班加点就能够完成的。

麦克道尔继续带着无奈和为难的神情："你知道的，伦敦总部才不到五百位员工，现在整个中国区只有五个大区办事处，员工总人数已经超过三百啦。中国政府刚刚修改了《劳动法》，对公司而言，增加一位员工，不仅仅是增加薪资的问题……"

沈若琳早知道他会这么说，她依然坚持陈述自己的观点："公司的人员情况我很清楚，您说得没错，伦敦的劳动力价格普遍很高，可我们目前工作的地点是在中国上海，不是英国伦敦，我不认为增加一个人手会给公司带来利益上的损害。恰恰相反，假如这个人用得适当，他所创造的价值将会为公司节约不少管理成本。"

麦克道尔琢磨了一下，仍然以惯用的公司预算、公司编制等等理由搪塞她，就是不肯松口。沈若琳对此十分不满，又不敢发作。

那天早上沈若琳阴云满面地走出麦克道尔的办公室时，恰好被叶小荼看到。叶小荼当然并不知道他们二人之间的矛盾起源，但她不得不佩服沈若琳和张墨的"敬业精神"，从她入职英国UP公司的那一天开始，她几乎没有看见过他们二人准时在下班时间离开过公司办公室。

饮水机的绿指示灯亮起，叶小荼倒好了水准备离开的时候，沈若琳恰好抬头看见了她，打了个招呼说："Yolanda！你过来一下。"

叶小荼有些意外，沈若琳平时总是一副严肃的表情，很少这样和颜悦色地对员工说话，她小心谨慎地走近行政人事部的门口，并没有贸然进去，立在玻璃门附近问："Linda有事情找我吗？"

第50节：荆棘舞(49)

沈若琳点了点头示意她进去，抬头看着她说："我记得，你之前公司的岗位是在人力资源部？"

叶小荼不知她葫芦里卖的是什么药，居然问起她过去的工作经验，谨慎地回答说："是的。"

沈若琳"哦"了一声，随即又问："你曾经参与过公司的绩效考核吗？"

她看似随口一问，叶小荼正要作答，猛然发现张墨用眼角余光瞟了自己一眼，心里立刻警觉起来。虽然她不是绩效考核主管，但是以她的专业水平和在人力资源部三年的工作经验，对于这些具体操作还是比较了解的。可是，目前不知道沈若琳葫芦里卖的究竟是什么药，在这样一位能干的女经理面前，装巧远远不如藏拙。她想到这里，立刻改口摇头说："我不太懂这一块……我之前只负责人员招聘，都是一些简单的程序化操作，绩效考核比较难把握，所以通常都是经理和绩效主管在做，我们很少参与。"

沈若琳听见她这么说，脸上掠过一丝稍纵即逝的释然之色，却又很快地被一种上司惯有的高姿态所代替，淡淡地说："绩效考核在这几个模块中确实最难，不是随随便便来个人就能做得好的。假如在我们公司有机会让你继续做人力资源工作，你愿意离开销售岗位吗？"

这一句话让叶小荼更加觉得迷惑，更不敢贸然作出回答。沈若琳问话的目的何在？她绝对不会无缘无故地找她"闲聊"，她是为了试探她对销售工作的信心与决心，还是真的准备提供一个"继续做人力资源工作"的机会给她？

就在她犹豫不决的时候，一旁的张墨突然插了一句嘴说："你当初来应聘的时候，我们都怀疑你的求职动机，以你的专业背景和资历，完全可以找到一家不错的企业继续做你的招聘主管，为什么要选择做

软件销售呢？当然我们并不是否定你的能力，只是觉得你的选择有些不合常规，挺奇怪的。"

叶小荼终于明白了当初行政人事部对她评价不高的原因，萦绕心头已久的疑虑顿时解开，刚才的一头雾水也渐渐消逝，她抬头看着沈若琳，以一种快乐的语调说："其实很简单，我想尝试一种不同的工作方式。销售人员的工作自由度比较大，成功之后拿到的薪酬也比较丰厚，我很喜欢！"

沈若琳飞快地看了她一眼，又将目光转向电脑屏幕，一边敲打键盘一边说："兴趣与能力是两码事，喜欢做一件事是只是做好这件事的必要前提。新员工的试用期考核马上就要开始了，你到现在为止有没有签过单？"她的语气不带任何感情色彩，听起来有点冷冰冰的感觉。

叶小荼继续谨慎地回答说："还没有签，但是正在努力。"

沈若琳没说话，张墨补了一句说："现在离试用期考核还有半个月时间，你只要签下一笔单就可以通过考核。"

第51节：荆棘舞(50)

叶小荼发现他们俩埋头于各种表格之间，确实忙得不可开交，主动问他道："你们有什么事情需要我帮忙吗？我可以帮你做。"

张墨连忙摆手说："不用，如果能够这样，HR还有什么机密可言？难道你之前的美国公司人力资源部的工作可以让别的部门人员来做？"他发现叶小荼有首肯的表情，忍不住流露出一丝淡淡的鄙夷之色，说道："那是什么美国公司？管理未免也太不规范了！ My God，我简直可以想象他们的水平！"

叶小荼并不介意他的讥讽，她乘机识趣地溜出了行政人事部办公室。对于沈若琳的冷淡和张墨的鄙视，她不但不因此生气，反而有些欣慰，这种忽视与漠然正是她要想达到的效果，在没有获得足够的销售业绩、在英国UP公司站稳脚跟之前，她希望自己能够远远地脱离行政人事部的视线之外，与其让沈若琳和张墨印象深刻地记住她，倒不如让他们忽略她。

叶小荼捧着水杯回到座位上，她突然发现，就在刚才去行政人事部说话的间隙，邮箱里居然多出来一封邮件，发信人是一串熟悉的字母-----SHANGHAI HENGLI。

上海亨利集团！

她高兴得几乎跳起来，迅速用鼠标点击了邮件，由于网速有些慢，等待的过程仿佛有一个世纪般漫长，邮件很简单，只有寥寥几个字："邮件已阅，随后会有人联络你们。"

就在这时候，叶小荼桌上的白色座机猛地响了起来，她迅速接起电话，熟练地回答说："您好，英国UP公司销售部！"

话筒中传来一个略微有点耳熟的女声："请问您是英国UP公司销售部的叶小姐吗？"这个声音叶小荼并不陌生，这是上海亨利集团陈换之的秘书打来的电话。她的话语非常甜美悦耳，让人能立刻想象出她

在电话另一端职业化而礼貌的笑容，只要听过一遍就会留下难忘的印象。

叶小荼辨识出了她的声音，她紧握着话筒，清晰地回答说："您好，我就是叶小荼！"

秘书小姐言辞简练而不失亲切地说："我姓高，是上海亨利百货集团公司陈总的助理，我受陈总委托通知您，明天下午两点到我们集团公司总部来，最好能够准备一场关于你们的产品的PPT演示，我们的项目相关负责人需要看一看你们的产品功能怎样。"

命运的转机，往往总是在不经意之间悄然来临。

高秘书的电话驱散了一直笼罩在叶小荼头顶的愁绪，她仿佛在乌云密布的雨天看到了一线天际透出的阳光，她深深呼吸了一口气，看来她的运气并不坏，陈换之竟然看到了她所写的那封电子邮件，还大方地给予了英国UP公司一次现场展示产品的机会。这是一个多么难得的机会！假如她当时听从了史迪文的劝告，彻底放弃了尝试的念头，只怕连这一次机会都没有。无论如何，她都要倾尽全力来准备这场PPT演示，争取明天能够在上海亨利集团的决策者们面前树立一个良好的形象，并且乘机寻找理由来说服他们。

第52节：荆棘舞(51)

叶小荼按捺着激动的心情，向高秘书表示，她次日两点一定会准时参加PPT演示。

高秘书说："很好，明天我会在公司一楼大厅等候你们，请务必准时前来。"

当天夜晚，叶小荼在满心的期待与紧张中度过了春节之后的又一个不眠之夜。

虽然凭借一封陌生邮件幸运地敲开了上海亨利集团的大门，并不意味着将来的一切会有多么顺利，毕竟美国DOOM公司是一个极强的竞争对手，无论从产品性能、售后服务、价格等等方面都并不比英国UP公司差，两家公司的实力其实相差并不太远，要设法彻底打消上海亨利集团高层决策者与美国DOOM公司的合作意向，只靠一点运气是远远不够的。

销售是一场战争，抢单更像一场艰苦卓绝的反击战，在业已失去先机的情况下，面对着强大的对手美国DOOM公司，叶小荼不得不绞尽脑汁设法应对，她隐约感觉到后面的谈判将会更加艰难，她对这个项目了解越深入，就越能感觉到从事销售工作与她当初所想象的并不相同。

狭路相逢，勇者胜。

明天的PPT展示将是一场短兵相接的硬仗，如果这一次PPT展示不成功，上海亨利集团绝不会让他们尝试第二次。好在英国UP公司营销部门的头儿们并没有任何人给予她任何压力，史迪文根本没有对这笔"死单"寄予太多希望，她只是一匹半路突然杀出的黑马，连英国UP公司自己都没有想到的事情，想必更在美国DOOM公司销售人员的意料之外。那么在目前的情况下，她需要做的就是让英国UP公司的软件产品表现得优秀一点、更优秀一点，以期获得一点点的反击机会。

第53节：荆棘舞(52)

Chapter 4

第二天上班时，叶小荼所做的第一件事情就是向史迪文汇报工作。

史迪文的办公地点相对独立一些，是位于办公室西侧的一个小隔断，他因为住得离公司比较近，通常都是销售部第一个抵达公司的人，他发现叶小荼先他来到公司，主动和她打招呼。

叶小荼赶紧从座位上站起来，迎向他说："我有一个好消息要向您汇报。"

史迪文一边放公文包，一边很感兴趣地接话问："什么好消息？"

叶小荼简略地将得到上海亨利集团回复的情况叙述了一遍，并且说："这个机会实在太难得了，我已经答应高小姐今天下午会前往他们集团总部进行PPT产品展示宣讲，但是我对这款软件的性能还不是特别熟悉，假如有所失误，我担心会影响他们的决策！"

史迪文的表情有些惊讶，上海亨利集团在采购项目上向来都是大手笔，当初他勉强同意叶小荼去跟进这笔订单的时候，其实并没有对这位新入职的销售代表寄予太大希望，更没有想到她居然会得到对方的回复，或许她的运气比其他销售代表确实要好一些。作为一名资深销售管理人员，他很清楚一场PPT产品展示宣讲对于促进订单成功的意义，立刻追问道："订单总额是多少？"

叶小荼敏锐地发觉史迪文的态度有所改变，不再像之前那样无所谓，而是明显表现出了一种真正的关注，心里暗暗高兴，回答说："据我保守估计，应该不会低于八百万人民币，所以我希望公司能够给予我一些支持。"

史迪文听见这个数字，脸上的笑容更加明显。上海市本季度已经超额完成销售指标，假如叶小荼再成功签下这笔超大订单，无疑是锦上添花，华东区上海市本季度绝对可以稳稳夺得中国区销售冠军的宝

座，届时，他作为这个销售冠军团队的领导者，可能获得的管理佣金将会是一个惊人的数目，除此之外，麦克道尔还会给予他一次携带家属免费去欧洲度假旅游的机会。

他看向叶小荼，肯定地答复她说："下午的PPT产品展示宣讲，我会向技术支持部申请派遣一名技术工程师和你一起去，你不用担心产品性能方面的问题。假如对方谈及价格在你的权限之外，我可以向Johnson申请最优惠的价格，公司会尽力支持你。"

对叶小荼来说，史迪文的爽快支持正是她想要的，他的态度让她无限感激。在这样重要的场合，英国UP公司决不能出现半点闪失，虽然她自己可以陈述清楚这款新ERP软件的优点和性能，但是如果技术支持部有专业人士出马，效果一定大大不同。只不过，她并没有像史迪文那样精确计算过这笔订单将会给他和华东区上海市带来多大的经济利益，她只是发自内心地想要赢得这笔订单而已。在她看来，这一笔订单成功与否，不仅仅决定她在英国UP公司的去留，更会对她将来的职业道路选择产生深远的影响，其首要意义在于证明她的职业价值所在。

叶小荼和英国UP公司技术支持部的高级工程师Tom各自拎着一台笔记本，按照高秘书所通知的时间出现在上海亨利集团大厦一楼大厅内。

上海亨利集团公司目前拥有员工一万余名，集团的业务是多元化的，虽然企业性质仍是民营，但是已经是上海屈指可数的大型企业之一，集团大厦位于浦西最繁华的金融中心，大楼共计四十层，内外环境堪称一流。叶小荼抬头看了看标牌指示，亨利百货连锁公司占据了整座大厦的黄金位置，从第三十五层到三十八层都是他们的领地。

大厅内悬挂的时钟指向一点五十分的时候，从电梯间内走出一名身材高挑、身穿黑白相间的工作制服的窈窕女子，她化着正规而浅淡的职业妆，鼻梁上架着一副金边眼镜，举手投足之间散发出一种娴雅成熟的气质，她低头看了一眼左腕上的手表，抬头将目光在大厅内游

移，一下子就捕捉到了叶小荼和Tom，立刻毫无滞留地向他们二人笔直走过来，和蔼地询问道："你是英国UP公司的叶小姐？"

第54节：荆棘舞(53)

叶小荼连忙说是，料想她就是高秘书，将早已准备好的名片殷勤地递了过去。

那女子接过名片，礼貌地回了一张，叶小荼看清了她的头衔果然是"亨利百货连锁公司总经理助理"，名字叫高曼云。

高秘书引领着他们二人抵达大厦的三十八层，在一间会议室前停下，对他们说："你们可以在会议室内作准备，总经理今天临时召开一个会议，大约在半小时之后结束，所以你们需要等一会儿。"

叶小荼和Tom当然没有异议，但是，他们俩老老实实地坐在会议室内等了足足一个小时，依然不见亨利集团的老总们出现，也不见高秘书的身影。Tom是个性情耿直的技术人员，对每一分每一秒时间都珍惜得不得了，早已不大耐烦，忍不住小声发牢骚说："这是什么大牌公司呀，"一会儿"就是一个小时！我在公司还有一大堆活要赶呢！真是浪费我的时间！"

叶小荼心里也有些犯嘀咕，想起史迪文那句"客户就是我们的衣食父母，宁可我们等候客户一个小时，也不能让客户等候我们一分钟"，只好打起精神讨好Tom说："我们再等等吧，他们不是有特殊情况吗？改天我请你吃大餐！"

Tom摇摇头说："我不是针对你。只是觉得这些客户太没道德，做销售工作的人不是人？他们的时间不是时间？没时间就不要约嘛，怎么能够这样把别人凉在一边不管？难道你们每次见客户都是这样傻瓜似的等着？"

叶小荼无奈地眨了眨眼，说："是我们要把钱从人家口袋里掏出来啊，我们必须依靠他们吃饭，他们可以选择的合作对象多得是，比如美国DOOM和美国SUN公司之类。我们不等，总有别人愿意等，这笔订单就是别人的了。"

Tom被她的一番话说得没了脾气，也就不再多说，对着笔记本重新调试了一遍产品演示流程。

叶小荼等待了一会儿，她走出会议室去洗手间的时候，才看见三十八全层不仅设有会议室和办公室，还有独立的休息室、娱乐室和健身房，过道里都铺设着高级长毛羊绒地毯，她经过一间装潢华丽的办公室时，发现门是半开着的，忍不住向里张望了一眼。

一名中年男子坐在宽大的楠木办公桌前翻阅一份文件，他背后是一面全落地的大玻璃墙，清晰通透，遥遥可见浦江全景，虽然他略低着头，叶小荼仍然一眼就认出了他，此人正是她在网络上已经搜索见过其照片的亨利百货连锁公司总经理陈换之。

桌前站立着的女子显然是高秘书，隐约听见她在说："……晚上六点您约了恒久集团的陈总，九点半在东海楼有和王厅长的饭局……"

她接连不断地报了一大串当天的议程安排，那男子耐心地听她说完，才问："我记得有一个公司今天下午要来作软件展示，他们还没有到吗？"

第55节：荆棘舞(54)

高秘书谦恭地回答说："他们已经到了，在会议室等了一会儿。当初给他们定的时间是一个小时，因为您今天加了一个临时会议，我担心影响后面的行程安排，所以没有让他们进来。这些销售公司的人员随时都可以叫他们过来的，您今天的时间似乎有些紧张，不如改天再约见他们。"

那男子似乎觉得她的话很有道理，简短地说："可以。"

叶小荼听到这一句，恨不得推开门冲进去告诉他，英国UP公司人员等待的并不是"一会儿"，而是整整一个小时有余，她自己等多久都不要紧，可是特地麻烦史迪文请了Tom和她一起来，他今天放下自己的工作不做，还提前为这次宣讲作了一番精心准备，如果就这么两手空空地回去，未免有些对不起他。而且看Tom的态度，如果让他空跑白等一趟，下次恐怕是说什么也不肯再来配合销售了。

高秘书似乎准备转身出门，叶小荼料到她要去会议室向自己和Tom传达今天老总没时间的消息，一时之间再也顾不了许多，鼓起勇气走到办公室外，攥紧了拳头敲了两下门，以期引起陈换之的注意。此人既然已经近在眼前，当然要抓紧机会见上一面才行。

这两下叩门声虽然轻，在铺设了地毯的三十八层楼道内显得比较清晰，也惊动了办公室内的人。

高秘书迅速转身，立刻看见了叶小荼，有些讶异地审视着她说："叶小姐？你有什么事？"

叶小荼趁着她侧身的机会，看清了办公室的全景，也看清了坐在办公桌前的男人------大名鼎鼎的亨利百货连锁公司总经理陈换之，她第一次见到这样气派的办公室，也是第一次见到这样具有强大"气场"的男人。

所谓"气场"，是她在美国JOY公司做招聘主管之后，对于不同种类的人身上所散发出的气质的总结。譬如说有些人温和，有些人犀

利，有些人强势，有些人优柔，其实都可以从见到他们的第一面时产生的"气场"中体现出来，陈换之身上辐射出一种强烈而典型的现代企业管理者的气质，眼神中隐约可辨其思维的活跃与睿智之光，一看就是那种典型的"高级管理人员"。

几乎就在这样一瞬间，叶小荼已经调整好了自己准备宣讲PPT产品的思路。

像陈换之这样的高管，他们所关注的一定不是那些枯燥无味的操控方法和流程示意图，要想说服他，凭借传统的销售方式根本行不通，必须在在英国UP公司的固有演示模式上作一定的修改。

她抬头看了看高秘书，有意向门内走近了一步，礼貌地对陈换之微笑着说："陈总您好！我就是英国UP公司给您写邮件的叶小荼，您还记得我吗？"她心里其实很忐忑，因为她知道这样贸然敲开陈换之的门是不对的，很可能会吃闭门羹，甚至搞砸陈换之对英国UP公司的印象，不会再给她们任何机会，尽管这么做不够礼貌，但是如果不这么做，又实在没有其他更好的办法。

第56节：荆棘舞(55)

陈换之上下打量着眼前的女孩，捆扎的马尾辫显得人很有活力，大大的眼睛里流露出笑意，一件白色的针织薄毛衣，浅蓝色的长裤，手上拎着一个小巧的资料袋，胸口的员工标牌显示她是英国UP公司的职员。

叶小荼发现他并没有斥责或不悦的表情，赶紧补充说说："我们知道您今天很忙，不过我们技术支持部的工程师今天和我一起过来了，假如您能够抽出十五分钟时间来，我们还是希望能够按照您的要求展示给您看一看……"

高秘书的脸色有些暗沉，打断她说："你怎么能安排陈总的时间呢？如果陈总有计划，我会通知你们的。"

叶小荼并不介意高秘书的冷硬态度，依然面带着小白兔一样的笑容看着陈换之，等待他的回答。

陈换之点了点头，对高秘书说："通知信息管理中心和客户服务部相关人员过来参加PPT展示旁听。给恒久的陈总打电话，我稍微晚一点到，六点半之前和他见面。"

高秘书似乎想说些什么，还是恭顺地应答了一声"好"，她匆匆出门离开，临走时还不忘提醒叶小荼说："叶小姐，请你到会议室作准备，总经理随后就会过去。"

叶小荼见目的已经达到，也不敢过分得罪高秘书，赶紧唯唯诺诺地跟在高秘书身后，没有在陈换之办公室内多作停留。

高秘书叮嘱叶小荼继续到会议室等候，自己侧身进了一间略小些的办公室，叶小荼料想这就是她的秘书室，随意向内看了一眼，发现高秘书的办公桌上有一只巨大的玻璃瓶，瓶内插着一束粉红色的蝴蝶兰，花瓣带着淡淡的金色，十分高雅动人，可惜有些花瓣已经出现了枯萎的痕迹，如同憔悴的美人一样令人惋惜。

叶小荼认识这种花，虽然它看起来与寻常的紫色鸢尾花类似，但是大陆市面上很少见，它的原产地在台湾，所以价格十分昂贵。施莉莉经常去台湾出差，偶尔会带一些回家来养在水瓶里，粉红色金边蝴蝶兰虽然有一种异乎寻常的美，但是花期极短，不过三五天就枯萎了，按照施莉莉的习惯，只要花瓣出现一点蔫的迹象，立刻就毫不留情地将它们统统扔到垃圾桶去。高秘书桌上这束花将近全部衰败，她居然还慎重地留着它，一定有特别的原因，要么是因为这束花对她具有特别的意义，要么就是因为她特别喜欢这个品种。

大约十分钟之后，上海亨利集团的相关人员陆陆续续到达会议室内。

Tom埋头作着会议展示准备，叶小荼则备好了许多名片，面带笑容等候在会议室门口，一一与这些人员打招呼并主动递上自己的名片。如她所预料的一样，他们的态度并不十分积极，大部分人都没有按照商务礼仪回她一张名片，甚至连一声抱歉都没有。

第57节：荆棘舞(56)

所幸还是有人主动递给了她名片，叶小荼意外的发现，其中赫然有"亨利集团信息管理中心主任"，她有意抬头仔细看了看他，此人名叫王澄江，表情十分严肃，给人的感觉是一个典型的技术人员。按照陈换之的安排，今天到场的是信息管理中心和客户服务部的人，并没有总监级别以上的决策人。王澄江的职务在上海亨利集团属于总部中层管理者，信息管理中心将是ERP软件项目的实际操作者，因此在这些人当中，王澄江应该是一个重要性仅次于总经理陈换之的"关键人物"。

叶小荼向会议室门口张望了一眼，发现陈换之和高秘书还没有到，有意乘着启动设备的时间拖延了几分钟，希望能够见到陈换之本人再进行完整的PPT演示。

一位经理似乎不太耐烦，主动提醒她道："我们的时间有限，你们可以开始了吗？"

叶小荼向他回了一个"ok"的手势，示意Tom开始宣讲。

Tom的专业水准毋庸置疑，驾轻就熟地讲述了这款新软件的优点，例如简单、稳定、灵活等等，并作了一些实际应用方面的示范，英国UP公司的展示PPT原本是由技术支持部提供的，因此叶小荼并不担心上海亨利集团的专业人员会提出Tom无法解答的问题，在整个演讲过程中，她的注意力都集中在捕捉王澄江和其他参会人员的表情变化之上。

她敏锐地发觉，今天参会的亨利集团经理们似乎对英国UP公司的这款新软件并不感兴趣，从他们的表情中可以看出，他们参与这场PPT展示会更多的原因是出于敷衍。

Tom的演讲快接近尾声时，姗姗来迟的陈换之终于走进会议室内，他沉稳地坐在侧面一个不显眼的位置，似乎很认真地倾听。过了

不久，他微微低头翻阅着手中的一叠资料，资料上有一个鲜艳的狼头标记是"英国UP公司"的LOGO，这当然是一个十分良好的讯号。

Tom结束PPT展示之后，叶小荼迅速站起来，面向着陈换之清晰地说："我们公司的技术研发部门为这款软件耗费了整整一年时间，刚才我们同事为各位经理作了一些展示，相信各位经理已经可以看到它的优越性，假如您有什么疑问的话，可以向我们提出来，我们会为您一一解答。"

王澄江第一个发难，接连不断地提出了几个十分尖锐的问题，虽然他的表情看起来不够友好，但是叶小荼知道Tom的专业能力足够应付这些问题，因此并不担心。其余的经理们似乎都没有集中注意力听Tom的展示演讲，软件技术方面的问题又比较专业，因此局外人根本提不出有技术含量的问题，他们为了避免在总经理面前自曝其短，显得自己有失水准，大多数都保持了沉默。

Tom与王澄江的对话结束之后，陈换之的态度开始改观，他转移了视线，似乎想听到更多的问题交锋。

第58节：荆棘舞(57)

叶小荼早已想得很清楚，只有从这款ERP软件的管理思想设计入手，才能够打动身为集团管理者的陈换之，真正决策的人已经到来，只有他的首肯才是英国UP公司取胜的关键。

陈换之抬起头看向她的时候，她立刻按照早已准备好的思路，主动出击说："国内百货业现在已经度过了黄金周期，逐步受到其他业态如连锁超市、大卖场、专卖店和ShoppingMall的冲击，在这种情况下，百货业态如何保持生命力和对消费者的吸引力呢？虽然亨利百货连锁公司是一家成功的零售经营商，但是在目前零售业态激烈竞争的情况下，企业面临着越来越大的挑战。"她说到这里，有意停顿了一下，才说："举一个简单的例子，百货业态平时与节假日的销售额有着巨大的差距，营业额相差往往几倍甚至十几倍，我们靠什么来能够保证商家处理几倍于平时的大量消费需求而不发生管理流程紊乱的情况呢？除非我们有一个标准化的流程和一个稳定而强健的支持系统，围绕"进销存"这条主线来进行管理，才能从根本上解决这些问题。我们公司新出的这一款ERP软件，完全可以成为贵公司的最好选择。"

一位经理终于按捺不住，带着几分不满之意说："叶小姐，你今天来我们公司的目的是为了推销你们公司的软件产品，还是想对我们宣讲百货业的零售管理方法？"

叶小荼并不介意遭遇这种尴尬场面，但是那位经理语气已经蕴含着不满，暗示她有班门弄斧之嫌，她迅速改换了话题说："关于百货业的管理方法，在座的诸位都是专家，我相信亨利集团在诸位的努力下将来会有更辉煌的成绩。但是正因为这样，我们才更需要倚靠流程的标准化、系统的稳定及强健性来得到持续的营销优势，我们的软件产品，只会让贵公司的管理更上一层楼。"

陈换之终于开口说话了："你的意思是，你们的管理软件设计思路是根据市场需求来量身设计？"

叶小荼肯定地点头说："是。"

"谢谢你们的精彩展示，我需要时间来考虑这个项目。不过我希望贵公司能够在三天内提供一套完整详细的项目实施方案，并且软件的功能方面务必要达到我们所给出的要求，比如，"陈换之列举了一些条件之后，接着说："你们是否可以做到？"

叶小荼没有考虑太多，立刻不假思索地答应下来。

陈换之似乎满意她的回答，向高秘书说："会议之后你负责与叶小姐联系，将我们的具体要求报给他们。"他缓缓走近叶小荼身旁，递给她一张名片，并没有当场再提出任何疑问。

叶小荼迅速扫视了一眼手中的名片，发现其上不仅有陈换之的办公电话和邮箱，还有他的私人移动电话号码------曾被高秘书称之为"集团公司机密"的手机号码。

第59节：荆棘舞(58)

上海亨利集团的相关人员依次离开会议室，她与Tom一起收拾好带来的笔记本和资料走到会议室外，高秘书仍然保持着优雅的微笑，送他们二人到电梯间，还体贴地按了电梯下楼键，言辞简练地说："我会将我们的要求E-mail给你，如果我们集团有与你们合作的意向，我会与你们作进一步交流的。"

叶小荼想起此前唐突地敲开陈换之的办公室门，或许会让高秘书不高兴，心里不禁有一点忐忑不安。虽然高秘书并不直接参与这个软件项目的决策，但是这种穿针引线的人物总是不要得罪她为好，在目前的状态下，高秘书毫无疑问也是一个极其重要的"关键人物"， 务必要取得她的好感而不是恶感。

二人回到英国UP公司，叶小荼将产品展示的情况一五一十地向史迪文作了汇报。史迪文对待这笔订单的态度已经大为改观，详细询问了一些细节，还追着他们问："今天参加PPT演示会的有集团的哪些部门主管？他们的态度怎么样？"

"信息管理中心主任到场了，据说还有客户服务部的负责人，但是他们没有给我名片，最后决定权应该还是在亨利百货连锁公司的陈总手上，可是……"叶小荼想了想，还是如实地将今天闯到陈换之办公室的情况说了一遍："我今天可能有点唐突，让他的助手高小姐不高兴了。"

史迪文似乎根本不在意这个小问题，转过头问Tom说："你觉得他们提出的要求我们能够做到吗？"

Tom没有叶小荼那么乐观，皱着眉头说："如果客户对软件产品的要求太高，我们目前的技术力量是无法达到的。但是Yolanda当时已经答应了他们，现在我还没有拿到他们的具体要求，还难说做不做得到。"

叶小荼没想到会出这样的问题，当时只顾着应付陈换之，没想到技术方面可能会存在问题，假如上海亨利集团提出的标准过于苛刻，英国UP公司技术支持部根本无法操作，她对陈换之的承诺就是欺骗客户，造成的后果是非常严重的，不止会失去一个订单，甚至有可能会影响到英国UP公司在行业内的信誉。

她一时之间不知道该怎么办才好，急忙看向Tom说："不会吧？我以为你们客户的要求你们都可以满足，才会那么说的！"

Tom哭笑不得地说："你以为我们技术人员都是齐天大圣啊？北京那边开发不出来的东西，我们怎么操作？"他见叶小荼急得团团转，又主动安慰她说："不过你别担心，我们做不到的事情，其他公司也是很难做到的，你还是先等他们发邮件过来，看看究竟提了哪些要求再说。"

史迪文等Tom离开之后，单独的隔间只剩下两个人的时候，才对叶小荼说："你先去收邮件，和那位高秘书多多沟通，如果有必要的话，请她出来谈一谈，看能不能打听到更确切的消息！"

第60节：荆棘舞(59)

叶小荼觉得史迪文话中有话，试探着问："请高秘书出来谈一谈？"

史迪文继续闪烁其词，含含糊糊地说："你们都是女孩子，相互之间应该可以沟通得很好，你不要太吝惜这些小钱，只要订单成功，这些费用都是可以从上海公司销售部的业务招待费里开支的。"

叶小荼终于领会了史迪文的意思：他希望她能从高秘书那里得到一些"有用"的消息，假如最终促成这笔订单，所产生的所有费用都可以从销售部的预算经费里开支，再说明白一点，就是得给高秘书一些好处，看来史迪文同样看出了高秘书是一个不可轻易得罪的"关键人物"，才有意暗示叶小荼去讨好她。

她没有再追问下去，上司的话已经说得够清楚明白，作为下属她只需要"执行"他的意图，至于怎样和高秘书接触、怎样"暗示"她、怎样弄到他们想知道的讯息，那不是史迪文的任务，而是她叶小荼的任务。

高秘书的电子邮件很快就来了，叶小荼看完那封邮件，心却凉了半截。

上海亨利集团对这套ERP软件所提出的要求十分苛刻，邮件中写了许多上海亨利集团所面临的问题以及希望这款新ERP软件所要达成的目标，并且要求英国UP公司以最快的速度提供一套详细的项目实施方案，同时，软件的功能方面必须完全符合他们所给出的标准。即使不用去找技术支持部的Tom，叶小荼也知道情况就像Tom之前所说的一样，目前以英国UP公司目前的技术实力是根本无法满足的。

难道对方的态度是要英国UP公司知难而退？可是如果这样，他们为什么不直接拒绝？工作繁忙的陈换之又何必大费周章请英国UP公司的销售人员前去、召集相关人员旁听他们的产品PPT展示呢？

她左思右想都无法得出一个清晰的结论，脑子里乱成一团之后，又渐渐地清晰起来------当务之急是弄清楚对方的真实意图，而要得到真实的讯息，则不可避免地要与高秘书打交道。

叶小荼想起高秘书办公桌上半枯的台湾金边蝴蝶兰，顿时计上心来。她连续在淘宝网上找了几家本地花店打电话过去询问订花，结果店主们都回答这种蝴蝶兰不太好保养，没有购进这个品种。她迫于无奈，突然想起施莉莉来，于是打了一个电话给她："莉莉，你知道上海哪里的花店可以买到台湾蝴蝶兰吗？就是你上次带回家的那种？"

施莉莉立刻问："你要给谁买花？还是别人要给你买花？为什么要买？"

"别问啦，我急需一束送人，上海的花店大部分都从云南进货，我找了好几家都没有这种花！快告诉我哪里有卖！"

施莉莉听她说完，笑嘻嘻地说："那你算是问对人啦，上海的普通花店才不会进这种花，你就是拿着现金也难买得到！我们公司有位台湾同事的老婆在上海开了一家服装店，她经常回台湾进货，顺便捎带一些那边的鲜花和水果过来，只卖给预订的熟人。我有她的电话，你自己找她说说，让她先挪让一束给你救急吧！"

第61节：荆棘舞(60)

叶小荼如获至宝，立刻联系那位台湾女士。她费尽力气作了一番准备之后，才将"高曼云"的名片从手袋里拿出来，拨通了她的手机。

夜色笼罩着上海城，店堂内音乐轻柔悠扬，优雅的钢琴曲环绕在高阔的空间内，各种热带鱼在玻璃缸内自由游弋，叶小荼心不在焉地端坐在麂皮沙发上，一边留心注视着进门的客人，她电话约高秘书在"蓝色月光"见面，高秘书居然没有拒绝，很爽快地答应下来。

没过多久，高秘书姗姗而至，下班时间她依然盘着发髻，但是已经换下了那一身黑色相间的集团工作服，纯毛烟灰色长裙搭配着鹅黄色的羊毛开衫，加上她的金边眼镜映衬出的感觉，让她整个人都显得斯文优雅，极其具有知性美。

叶小荼连忙站起来，由衷地赞赏了一句说："上海亨利集团果然不愧是上海知名的大公司，高小姐的职业风范真好！"

高秘书虽然长得不难看，但决不是令人惊艳的花瓶型大美女，从她的着装气质也可以看出，她的自信支撑点并不源于她的外表，因此恭维她的美貌远远不及恭维她的工作能力和职业气质更有效果。

高秘书粲然一笑轻轻坐下，用她一贯甜美悦耳的嗓音回答说："英国UP公司的职员也十分敬业啊，陈总很欣赏你们的挑战精神，所以这次才会破例给你们一个展示的机会。"

两人坐定之后，服务生送上两杯柠檬水，叶小荼乘机将早已精心准备好的"礼物"拿了出来，轻轻放在高秘书的面前，微笑着说："这是我跑了半个上海才买到的花儿，专程送给你的，你一定要收下哦！"

高秘书低头发现是一大束新鲜欲滴的台湾金边蝴蝶兰，美丽的眼睛里立刻透出不一样的神采，她带着开心的笑意看看那束粉红色花，又抬头看了看叶小荼，说道："多谢！你怎么知道我喜欢这种花呢？"

"我那天在你办公桌上看见有一束，所以随便选的，没想到歪打正着哦！"

叶小荼知道，这一大束蝴蝶兰虽然价格不菲，但是远远不到让高曼云这等见惯大场面的高级女秘书惊叹的地步。要想打动她，没必要在金钱上做太多功夫，而应该拿出足够的诚意和热情来，从细节处获得她的好感，效果往往比直接在商言商好得多。只要她肯真心接受这束花，就等于接受了叶小荼这个朋友。

高秘书温柔地笑了笑，她神情自然地将那束花从玻璃桌面上拿到靠近自己的沙发椅上，和她的白色鳄鱼皮手袋放在一起，然后看着叶小荼说："我是在台湾长大的，家里人都在高雄，我在上海养了许多蝴蝶兰，也许是气候不同的缘故，一直都不开花……朋友之间难得的是用心，既然你这么有诚意待我，我今天如果不和你好好聊一聊，未免对不起我们的交情，也对不起这束蝴蝶兰了！"

第62节：荆棘舞(61)

随后，叶小荼发挥曾经做过招聘主管的特长，漫无边际地与高秘书大肆寒暄了一阵。高秘书偶尔简略附和几句，两人其实都心照不宣，今晚的会面绝对不是为了议论议论最新潮的彩妆和服装，更不是为了侃一侃娱乐明星八卦，重点还是在那一个不知能否谈成的订单上面。

闲聊加进餐完毕，高秘书不再拐弯抹角，直截了当地说："我不妨告诉你们实情。集团最初使用的几个模块系统一直都是美国DOOM公司生产的，前不久有几个国产软件公司想通过市政府的关系与集团搭上线，都被陈总拒之门外了！目前除了美国DOOM公司和你们之外，并没有其他有实力的软件公司进入集团的选择范围之列。陈总虽然是这个项目的负责人，但是亨利百货连锁公司并不是这个系统的主要使用者，覆盖整个亨利集团ERP系统的决定是由集团客户服务部总监杜重提出来的，并且项目预算资金已通过集团审批，列入了本年度工作计划中，而且对于ERP项目实用性技术的监控，将由集团信息管理中心来把关。美国DOOM公司的营销总监和杜重是好朋友，你们要想拿下这个订单，希望并不大。"

叶小荼的脑子如同一部高速计算机，飞快地处理着高秘书的话中传递出来的各种讯息，虽然只是短短的几句话，已经足够将她从千头万绪中拔出来。

这次掌握项目选型工作的决策者实际上有三个，一个是亨利集团董事会成员之一的陈换之，一个是客户服务部总监杜重，另一个则是信息管理中心主任王澄江。其中，陈换之当然是最为举足轻重的那一个，而杜重和王澄江的意见毫无疑问将是影响他作出决策的两个主要因素。陈换之本人对美国DOOM公司显然不是不够满意的，否则根本不会给英国UP公司机会；那天英国UP公司进行PPT展示的时候，杜重显然不在其中，否则以他与美国DOOM公司的固有关系，不可能不提

出刁难的问题；王澄江对Tom的回答是否满意，他心里会偏向哪一家公司，目前还不得而知。

叶小荼想到了一个关键性的问题，试着问高秘书："您今天发给我的电子邮件中对新软件的要求，请问是客户服务部还是信息管理中心草拟的？"

高秘书轻描淡写地说："当然是客户服务部，只有他们才会提要求。"

叶小荼心中的郁结终于打通了，高秘书的邮件既然来自客户服务部，杜重所提出的要求当然都是"不可能实现"的任务。因此她没有再犹豫，直接向高秘书说："实不相瞒，那些要求我们觉得很有难度！"

高秘书忍不住问："叶小姐，是不是时间太紧张，来不及了啊？如果你们有实际困难，那么给我们一个具体时间也行，我会向陈总汇报，看看我们能否将时间推后几天？"

第63节：荆棘舞(62)

叶小荼摇了摇头，说："不，我们可以在三天内拿出具体实施方案，但是我必须坦诚地告诉您，以我们公司研发中心目前的技术水平，这款软件恐怕很难达到贵公司所希望的效果，"她说到这里发现高秘书轻轻转移视线，担心她不太耐烦，仍是硬着头皮说："可我们非常真诚地希望能够得到这个与陈总合作的机会，希望您能够帮我们。"

她说着这些话的时候，手心微微渗出冷汗，心中犹豫不决，究竟是先一口答应下来、事后再向上海亨利集团解释？还是直截了当地告诉高秘书，英国UP公司不可能做出那样的方案来？如果她实话实说，会不会立刻失去这份订单？整个销售过程中，她就像一个赌徒，不停地与机会、运气进行赌博，此时此刻尽管她选择了对高秘书说实话，但是她心中并没有完全的把握，一旦高秘书对英国UP公司表示出彻底失望，这笔订单的进程就可以划上一个句号，她之前所有的努力都是白费力气。

高秘书低头看了一眼自己的法式美甲，轻声笑了笑说："叶小姐很诚实啊，说实话，销售人员我接触过不少，从来没见过像你这么诚实又这么懂得规则的人。假如你们在技术方面不能做到尽善尽美，那么或许可以在后期通过别的方式来弥补，"她说到这里，有意停顿了一下，才说："比如整体方案报价。"

叶小荼赶紧向她道谢，高秘书临走之前，仿佛想起了什么，又说："集团方面估计会同意让你们与美国DOOM公司一起参与竞标，不过项目决策剩余的时间并不多，你们最好加快速度！三天内你们能保证拿出这个方案吗？"

叶小荼觉得没什么问题，爽快地说可以。

高秘书嫣然一笑，说："那最好不过，希望你们到时侯能够好好表现。"

叶小荼目送高秘书远去，心中暗自佩服史迪文的策略。史迪文不愧是久经战场的老江湖，她当时一心只想到如何挽回高秘书对她的坏印象，却没有想过还能从她那里挖掘到更多的"价值"。民营企业的老总秘书通常分为两种，一种是重点负责公关接待和行政杂务的"后勤管家"，另一种则是可以涉及到业务领域、负责沟通协调各种内外关系的"高级助理"，高秘书是个极其聪明的女人，她应该属于后者。

今天叶小荼通过与高秘书的简短聊天得到了许多讯息，美国DOOM公司显然与上海亨利集团几位高层管理人员接触过一段时间，但是本次ERP项目的负责人陈换之并不一定对他们满意，这就意味着英国UP公司还有机会获得成功；更为关键的是，她已经顺利地将"暗示"传达给了高秘书，假如英国UP公司能够获得这笔订单，自然少不了高秘书的好处，有了她这根隐蔽的"内线"，这个订单变得越来越有希望了。

第64节：荆棘舞(63)

叶小荼得到高秘书的暗示，很明白现在英国UP公司需要的是速度，至于技术方面的缺陷，完全可以通过价格优惠来弥补。

接下来的事情既简单又复杂，简单是因为英国UP公司早已有了成型的客户方案，只要略作修改即可，复杂是因为上海亨利集团提出的那些不可能实现的"要求",她在Tom的协助下，只花费了一天半的时间就做好了一个初步方案设计，以最快的速度将它发给了高秘书。

两天之后，她又一次接到了高秘书的电话，对方告诉她，方案已经获得集团项目组的初步首肯，希望他们立刻给出一个报价。

叶小荼有点犯难了，她无法确定高秘书所要求的"优惠报价"究竟是多少。所谓"优惠"是一个相对值，如果竞争对手为了抢到订单故意压低价格，那么即使英国UP公司报出了最低价格，在上海亨利集团的眼里也算不上是优惠。在做了大量的前期铺垫工作之后，价格将会成为决定亨利集团这笔订单成功与否的关键所在。她只是一名普通销售代表，拥有的折扣权限是百分之八十，而这个价格肯定不会让上海亨利集团感觉满意。

高秘书久久不见她回答，催促说："难道这么大的订单，你们公司还拿不出一个优惠价吗？如果你们还想要这笔订单，你最好尽快报价给我！"

叶小荼没有再犹豫，忙说："马上，我一定尽量争取！"

她按照公司程序，通过MSN将情况如实上报给史迪文，询问他答案。史迪文同样没有审批低折扣的权限，英国UP公司所有的大笔订单折扣权限是由营销总监江尚亲自把控的，他走到叶小荼的座位前，示意她跟随自己一起进江尚的办公室去。

史迪文轻轻敲了敲门，与叶小荼一起在门外等候。

叶小荼透过半透明的玻璃隔板注视着办公室内的情形，其时已近黄昏，西装革履的江尚正在接听一个电话，他身穿一套黑色正装西

服，工作的时候态度很认真，金色的夕阳余晖透过东珠大厦的蓝色玻璃幕墙照射进来，将他的侧影投射在地毯上，彰显出一种肃重而温和的气质。

江尚看见了他们，不久就挂断放下电话，示意他们二人进去。

叶小荼跟随着史迪文一起走了进去，她站在江尚的办公桌前，将准备提供给上海亨利集团的详细方案样本递给他，说："上海亨利集团已经将我们列为这次ERP软件项目的备选对象之一，这是应他们要求所做的项目计划书。我知道一起竞标的还有美国DOOM公司，可是以我们目前的技术力量可能达不到他们的要求，也无法给出一个很好的解决方案。"

江尚低头翻阅着资料，说："客户如果在性能上得不到相应的满意答复，通常就会以此作为谈判的筹码来压低产品的价格。他们是不是已经提出了一个超低的报价？"

第65节：荆棘舞(64)

叶小荼暗自佩服他的精明，如实答道："没有，他们要求我们先给一个优惠报价。我不知道美国DOOM公司会给出怎样的价格，因此无法报价。"

史迪文一直没有说话，静候着江尚看完项目设计方案，才说："美国DOOM公司有一款ERP软件功能与我们的产品很相似，除此之外他们并没有更好的产品与我们竞争。"

大约五分钟之后，江尚抬起了头，对他说："我们的软件无法解决的问题，美国DOOM公司的软件同样做不到，上海亨利集团提出的这些条件根本没有意义，我们也不用回避这些技术问题。"

史迪文皱着眉头说："Johnson，美国DOOM公司如果知道我们介入这笔订单，一定会给出一个低得离谱的报价来打击我们，我看我们不如先咬死价格，将他们所提的技术要求先答应下来，打消美国DOOM公司竞争的念头。我们所获得的利润空间已经非常有限，不可能再作任何让步了！"

江尚不置可否，看着叶小荼问："虽然美国DOOM公司的产品虽然比我们的略差一点，但是客户现在似乎更关心价格，Yolanda，你的意见呢？"

叶小荼早在进入江尚的办公室之前，心中已有打算，事情到了这样的地步，摆在英国UP公司面前的抉择就只有两个：要么放弃利润，要么放弃订单，然而选择这两者之间的任何一个，对叶小荼而言都是失败。假如美国DOOM公司有意进行价格恶战，迫使英国UP公司的价格继续走低，那么这个项目所获得的利润空间将会大大减小。即使英国UP公司得到这笔订单，也是赔本赚吆喝，得不到实质性的利益。但是，她内心并不希望江尚采用史迪文的建议，那么做无疑是在欺骗上海亨利集团，陈换之等人并不好糊弄，最后的结果必定是鸡飞蛋打，不但得不到这笔订单，还会影响英国UP公司的信誉和形象。

她见江尚询问她的意见，立刻说："我觉得我们不能对客户做出这种有风险的承诺。一旦客户对我们失去信任，所造成的损失决不是一笔两笔订单能够挽回的。最好能够从价格上再做一些工作。"

史迪文反问道："价格上做工作？他们如果肯让步，就不会向我们提出那么苛刻的技术要求了。"

叶小荼自己本来也不是很有信心和把握，一时不知道怎么回答，尽管她为这笔订单已经付出了不少努力和心血，假如谈到最后双方无法达成一致，也只好宣告放弃了，她心头升腾起一种强烈的挫败感，神情变得有点沮丧，低着头沉默不语，办公室内气氛顿时变得沉重起来。

江尚紧盯着笔记电脑的屏幕，似乎考虑了一阵，才说："如果仅仅是从产品性能的角度来推销，我们公司的产品胜出的几率并不高，这笔订单我可以给你六折底线，你去谈吧。"

第66节：荆棘舞(65)

史迪文有些惊讶，六折在英国UP公司几乎是前所未有的超低折扣底线，除去各项成本开支已经逼近利润临界点，在通常情况下是不会启用的。除非对方是超级贵宾VIP客户，但是尽管上海亨利集团这个项目的预算不少，还远远达不到VIP的级别，江尚的决定实在有些出乎意料。

叶小荼听见这个折扣值，遮蔽心头的乌云顿时散了一大半，她忍不住带着顽皮的微笑说："如果能够拿到这个折扣，高小姐应该会很满意的！"

史迪文赶紧警告她说："六折是底线，不是现在的报价，你现在不能说到最低值！在最低折扣情况下，你们的佣金计算方式不是常规方式，点数会低一些……总之你要尽量优先考虑公司利润。"

叶小荼点头称是，她得到了这个讯息，首先想到的就是立刻给高秘书回话，因此并没有在江尚的办公室内耽搁太久，很快就走了出去。

作为下属，史迪文非常了解江尚的处事风格，江尚从不打无把握之仗，也不会在无利可图的情况下接受任何预计不利的条件，他所作的任何一个决定，必然会有充足的理由。可是，江尚对待上海亨利集团这笔订单的态度，让他不能不产生疑虑。他看着叶小荼兴冲冲离去的背影，带着疑惑问道："你怎么能给一个新人这么低的折扣底线？如果她真的谈成六折，这笔订单绝对赚不到什么钱了！"

江尚略微抬头，目光有些高深莫测，语气却很平和："公司近期计划抢占上海市场，连续几个订单都与美国DOOM公司在火拼，上海亨利集团是他们的老客户，如果这笔订单落到我们手中，对其他的老客户会造成压力。况且，你们华东区这个季度的任务目标已经基本完成，利润指标不会有太大问题。"

他的考虑并非没有道理，表面看来，这笔订单是英国UP公司出让了一部分利益给上海亨利集团，实际上公司得到的好处是显而易见的。上海亨利集团不仅是极具影响力和号召力、堪称"行业标杆"的大型民营集团公司，而且是美国DOOM公司进入上海市场之初培养的第一批老客户。如果英国UP公司能够夺过这笔订单，不仅仅可以打击美国DOOM公司老客户群的信心，还可能为英国UP公司带来源源不断的新客户，当然要设法争取他们。

然而，江尚作为英国UP公司的营销总监，更多的时候会考虑与美国DOOM公司的竞争形势，身为华东区大区经理的史迪文，对这件事的想法却与他截然不同。英国UP公司有一项名为"利润增长率"的指标，这个指标的设置主要是为了考核销售量与利润增长之间的比例，对史迪文而言，赢得更多的利润才是致力的方向，一笔没有利润的订单基本上可有可无，没有甚至更好。从目前的情况来看，华东区这一季度应该可以拿到这个指标的第一名，如果再加上一笔销量总额巨大而利润巨小的订单，分母被大大加重，这个第一名能否保得住还要打一个大问号。

第67节：荆棘舞(66)

事关华东区本季度的销售目标与利润指标问题，以及史迪文自己的切身利益，他无法反对江尚的决定，只能按捺下心中的不满，略带一丝幽默的机锋，顺着江尚的话说道："看来华东区这一季度赚的钱确实够多了！"

恰在这时，江尚桌面上的外线电话响了起来，他目光微微一转看向史迪文，接起电话简略应答了几句。

史迪文听见江尚电话内提及"南方银光实业"，立刻明白那是华南区大区经理孙凯平的来电，随口问道："最近我们与美国DOOM公司的抢单斗争太激烈，他们不会坐以待毙的。不知道华南区银光集团的那笔订单，最近情况怎样？"

江尚没有直接作答，模棱两可地点了一下头。

史迪文立刻明白过来，他只是华东区大区经理，按道理不应该过多干涉别的区域的销售管理问题，他自我解嘲地笑一笑说："我只是关心一下Spark而已，没有别的意思！"尽管江尚虽然没有说话，史迪文凭借多年来与江尚共事的经验，能够体察出他目光中隐含的自信与笃定，看来孙凯平对南方银光实业这笔订单已经胸有成竹，只待出手将猎物收入囊中。

华东区与华南区是英国UP公司在中国区销售业绩最好的两个区域，平时也最受麦克道尔与江尚的关注。史迪文与孙凯平都是跟随江尚一起跳槽来到英国UP公司的，两人能力不相上下，由于业绩优秀都被迅速提拔成大区经理，彼此也很相熟。资历、背景、工作环境都过于相似的两个人，难免会存在一些比较和竞争。从去年开始，华南区的业绩突飞猛进，虽然每一季度的销售冠军依然非华东区莫属，但是论及利润指标，华东区每次都不得不让贤给华南区。孙凯平年轻气盛，性情直率，今年英国UP公司年会聚餐时因为多喝了几杯，他酒兴一发拍着西南区大区经理的肩膀说："……来得早不如来得巧，干得多

不如挣得多啊……"说者无心，听者有意，这段话被掐头去尾传到史迪文的耳朵里之后，让他心里不痛快了好一阵。好不容易这一季度终于有机会打个翻身仗，华东区眼看要越过华南区获得销量和利润双料冠军，史迪文本想趁机赌一赌孙凯平的嘴、煞一煞华南区的嚣张气焰，偏偏江尚要华东区接下这笔只会大大减少利润增长率的上海亨利集团订单，如此一来，原定的宏伟目标可能又要化为泡影。

史迪文满腹不悦地回到自己的小隔间内，立刻就将叶小荼叫了过去。

叶小荼从江尚的办公室出来之后，带着激动的心情给高秘书打电话，她当然并没有抛出"底线"价，只告诉高秘书说，英国UP公司高层已经承诺可以给予上海亨利集团一个绝对优惠的价格，希望能够带着项目计划书亲自和陈总面谈一次。

第68节：荆棘舞(67)

不料高秘书说："陈总最近几天就要出国考察，可能没有时间和你们面谈这个项目，你们是否能够等到他回上海来再谈呢？"

"他大约什么时候返回上海？"

"如果陈总旅途顺利，并且严格按照日程安排来考察，最快会在两周之后回来。"

叶小荼一听又开始着急，在目前的情况下，和上海亨利集团谈判的时间拖延得越久，对英国UP公司越不利，两周之后才能与陈换之见面，事情会产生怎样的变化？假如美国DOOM公司在此期间得知亨利集团与英国UP公司之间的合作意向，从而不惜代价动用反价格恶战的手段来进行抢单，后果不堪设想，只怕连江尚破例给出的六折底价都不足以吸引他们，最好的办法是速战速决，如果能够在陈换之出国之前将项目合同签订下来，才能保证万无一失。

她担心高秘书要挂电话，忙说："陈总最近要出国吗？那么明天陈总是否有安排呢？我们不需要占用他很多时间，顶多二十分钟就足够了！"她虽然这么说，心头已经做好了被拒绝的打算。

高秘书似乎犹豫了一会儿，很为难地说："陈总的行程，我没办法更改呀！"

叶小荼并不笨，立刻补充说："我知道会让您为难，但是今天和公司老总汇报的时候特别提到了您，我们老总说，希望有机会和您单独面谈一次呢！"

高秘书声音依然很甜美："是吗？既然这样，我尽量试试吧，看能不能从中协调一下，你等我回话。"

过了一会儿，高秘书竟然很快地回了话，说陈换之同意与英国UP公司销售部高级经理见一次面，时间只能是今晚。叶小荼猜到陈换之是有意搭架子，以他"知名企业家"的身份，自然不屑于和一个小小的销售代表谈判，想与英国UP公司高层面谈。

叶小荼觉得这件事不会有太大问题，根据"对等原则"可以请史迪文出面，史迪文身为华东区大区经理，足够对付陈换之了，于是一口答应说："好的，我们一定去，你觉得安排老总们今晚在哪里见面比较好呢？"

"浦江畔的"近水楼台"，陈总常去那儿喝茶，晚上九点整，你们在那里等着吧！"

叶小荼不喜欢喝茶，也从未听说过这个茶楼的名字，她赶紧拿笔将高秘书所说的茶楼名字、时间、地点等等记录下来，随后在网络上搜索了一下具体的地址，才发现那是一个非常高档的品茶会所。

她正要去找史迪文的时候，恰好听见史迪文传唤自己，立刻以最快的速度走过去，准备将刚才的"成果"向上司汇报。

史迪文的脸色比较严肃，全然没有了平时那份幽默从容，开口就说："上海亨利集团的Case，一旦优惠折扣太低，公司就没有利润了，你就是签下这笔订单也拿不到多少佣金，做或不做都没有太大的意义，我建议你立刻停下来。"

第69节：荆棘舞(68)

叶小荼本来满腔高兴，全然不料迎头泼来一盆冷水，她一时之间还没有转过弯来，将信将疑地问："你的意思是……不需要与他们合作了吗？"

史迪文很干脆地表示说："没错。虽然Johnson给了你六折的底线，但那是营销中心的底线，不是华东区的底线，更不是上海市的底线。我没办法接受这个折扣，否则将来对其他销售代表和客户无法交代。因此，即使你拿到了这个订单，我也不能签字盖章。"

叶小荼的脑袋在经历了大约三秒钟的短路时间后，立刻恢复了正常，她绞尽脑汁地回想着史迪文对待这笔订单的前后截然不同的态度，分析着他所说的原因是否属实。一种直觉告诉她，史迪文并不是对这笔订单不感兴趣，只是他似乎更关心这笔订单的利润率，谁不希望赚到更多的钱呢？她完全能够理解史迪文这种想法。

她琢磨了一阵，尝试着说："假如我们谈判的结果不是六折，比六折高，是不是就可以做？"她发现史迪文在皱眉头，立刻紧接着说："或者你给我一个上海市能接受的底线，如果对方不同意，我们再放弃？"

史迪文心中早有一个大致的比例，昂然说："最低七五折！"

叶小荼一听"七五折"，心中大概有数了，硬着头皮咬着牙说："好，我会按这个价格去谈。"随后，她看了看史迪文，将与高秘书约好今晚双方高层会晤谈判的计划告诉他，期盼着他点头同往。

不料史迪文立刻作遗憾状，利索地拒绝说："你怎么不经过我同意就擅自答应下来呢？我今天晚上约了恒泰实业的几位老总，恒泰实业是我们华东区最优质的大客户，我实在脱不开身，没时间参加亨利集团的谈判。或者你和他们商量一下，改个时间再约见也行。"

叶小荼再笨，听到这里也明白了史迪文的态度，他心里分明是希望这笔订单彻底黄掉。所谓"七五折"不过是上司给予下属的一块泡泡

糖，抽不开身要客户改时间谈判更是完全不靠谱的无稽之谈，哪家客户不是高高在上地被销售代表们追捧，谁会忍受销售公司这样耍大牌？

她苦恼地回到座位上，暗自琢磨了好一阵，为了这笔订单，她已经耗费了很多精力和时间，要她就此放弃，实在是有些不甘心。史迪文不肯参加今晚的谈判，该怎么办才好呢？随便拉一个人冒充上司显然是不行的，万一被陈换之看出真相，没准他会大怒拂袖而去，订单谈不成，恐怕还要连累高秘书挨训。可是，还能找谁去当这个狐假虎威的"老虎"呢？总经理麦克道尔目前不在国内，在上海的公司高层营销管理人员除了史迪文之外，只剩下营销总监江尚，不知道他是否愿意出面？

叶小荼不想放过来之不易的机会，犹犹豫豫半天，最终还是鼓起勇气拨通了江尚办公室的内线电话。

第70节：荆棘舞(69)

江尚看到来电显示是销售部的公用号码，以为是史迪文打来的，立刻接起来问："Steven？有什么事？"

叶小荼听见他的声音，偷偷透过玻璃板向他的办公室内看了一眼，镇定了一下情绪才说:"对不起，我是Yolanda，虽然我知道不应该越级汇报，但是我希望你能够帮我一个忙。"

江尚诧异地抬头观望，正好看见叶小荼向他这边看过来，两人的视线隔着一层玻璃板在空间内不期而遇，彼此难免都觉得有点尴尬，他对着话筒，声音平缓而柔和："请说。"

叶小荼立刻将头低了下来，对着话筒说："是关于上海亨利集团的CASE，他们陈总指名要与公司高层直接面谈，地点定在"近水楼台"，Steven今晚有别的CASE要谈，所以我想请你去一趟……"

其实，她心里并不敢完全确定江尚是否乐意参与这次面谈，毕竟谈单是销售代表的份内工作，假如每一个销售代表都像她这样，非要营销总监出马才能拿到订单，江尚就是有三头六臂也分身乏术，况且他的时间非常宝贵，有很多需要维护的客户关系，原本不该来麻烦他。

她忐忑不安地想着心事，没想到江尚很快答复说："可以。"

叶小荼很高兴，立刻将刚才整理的资料通过MSN发给了江尚。无论如何，江尚这一次肯亲自出马操控这笔订单的价格谈判，总比她单独谈判有把握得多，他亲自出面会见陈换之，双方都是能够拍板的决策性人物，如果当场一锤定音，自然可以避免许多枝节。

江尚又叮嘱说："你将所有的资料都整理好，再准备一份项目意向合同，今晚我们一起去见他们。"

叶小荼照江尚的吩咐办了，心中还是有些疑惑，看江尚的架势似乎想在今晚与陈换之达成基本的共识，所以连项目合约都一并带了过去，他怎么会有这样的把握呢？目前他们根本不知对手美国DOOM公

司的竞标底价，陈换之并不是一个好应付的人，他又如何能够保证他所给的那个"优惠"价格能让陈换之接受呢?

这一天恰好是周末，临近下班的时候，施莉莉的电话打过来，说邀请叶小荼一起去看现场足球比赛。

叶小荼料想她和罗鸿发在一起，说："今天我没时间，要见一个客户，你们去吧。"

施莉莉并不勉强，还说："我们特地约了几个帅哥一起去看球，准备介绍他们给你认识，既然你没时间，那就下次好了！"

叶小荼说："不用你介绍，我现在不需要……"她抬眼看见江尚拎着公文包走出办公室，以为他要离开公司，赶紧对施莉莉说："对不起，我现在很忙，回家再和你说啊！"

不料江尚并没有走近她的办公桌，而是一个人向着大门的方向走了出去，叶小荼担心他忘记了晚上与上海亨利集团约好的茶局，想提醒他一下，急忙从座位上站起来追过去喊："Johnson，等一等！"

她的声音虽然并不大，举动却有些反常，惊动销售部的人员都向她看过来，朱丽叶更是一副饶有兴趣的表情，瞪大眼睛看着她。

江尚飞快地回头，说道："我现在有一点急事需要处理，七点整你在大厦停车场等我。"

叶小荼见他没忘记这件事，才算松了一口气，她大约估算了一下，和高秘书所约定的见面时间比较晚，江尚开车过去，只要七点左右出发就不会迟到，于是笑了笑说："好的！"

她回到座位上，对面的朱丽叶立刻从MSN上给她发了一个"？"的表情，似乎很诧异。

叶小荼琢磨了半天才明白朱丽叶好奇什么，有意逗朱丽叶玩，发了一个开心的笑脸："**:-)**！"

朱丽叶又发过来："你和他？今晚一起干什么？"

叶小荼写："秘密。"

朱丽叶回："哦，Johnson还是单身，小心别闹办公室绯闻！老板很忌讳这个的哦！"

叶小荼写："谢谢提醒，不过常言说兔子不吃窝边草，叶小荼也不会啦！"

朱丽叶发了一个露着牙齿大笑的表情，略过这个话题。